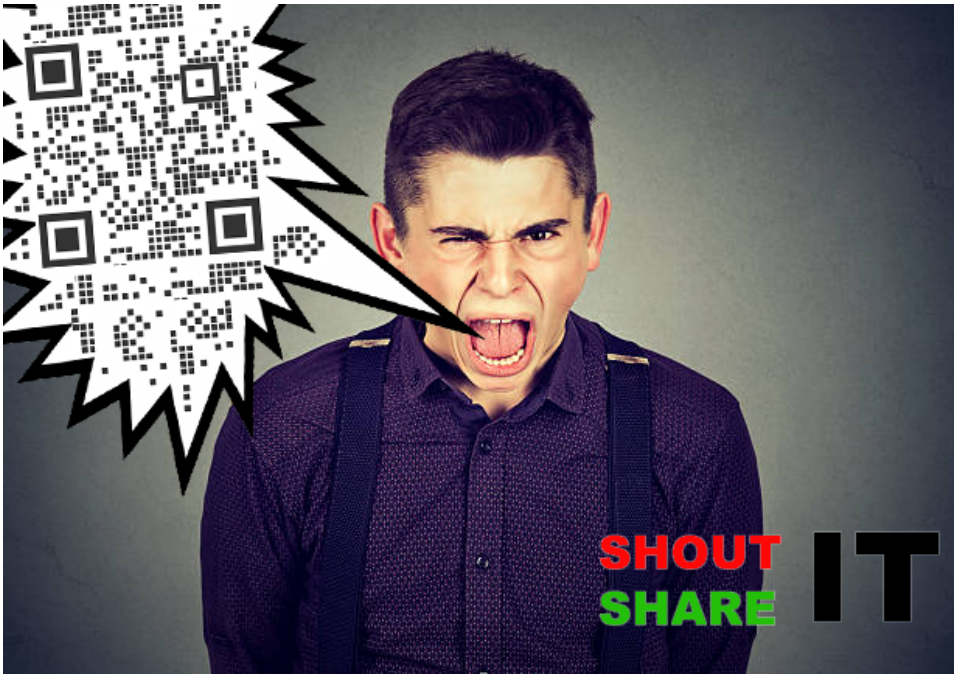
WIN-WIN РЕВОЛЮЦИЯ

Вячеслав Таран

В современном мире любая нечестность и отступление от канонов win-win будут немедленно караться Господином Потребителем. Всякая оплошность бизнеса немедленно становится достоянием гласности в Сети. И клиент сегодня «голосует ногами» в тысячу раз быстрее, чем это было раньше, в старые добрые офисно-офлайновые времена без интернета.


SHOUT
SHARE
IT

Annotation

Каждый из нас хотя бы раз в жизни задавался вопросом о том, как найти свое призвание и как стать успешным. Книга Вячеслава Тарана «Forex Club: win-win революция» не пытается дать прямые ответы на эти вопросы, но рассказывает, как найти ответы на них самостоятельно. Автор книги и основатель одной из крупнейших компаний в сфере онлайн-трейдинга и инвестиций на примере своего опыта и истории «Форекс Клуба» показывает читателю, каких высот можно добиться, занимаясь любимым делом и следуя принципу win-win. Эта книга будет интересна не только тем, кто хочет узнать больше о «Форекс Клубе», но и тем, кто хочет сделать мир вокруг себя немного лучше, достичь желаемого и преуспеть в жизни.

- Вячеслав Таран
  - ○
  - ○
  - ○ Вступление, или Зачем эта книга
  - ○ Глава I. Моя история
    - ■
    - ■ Школа
    - ■ Шахматы
    - ■ Изобретательство
    - ■ Институт
    - ■ Трудности перевода
    - ■ Пропущенный «стоп-лосс», или Как я бросил курить
    - ■ Легенды и мифы «Дальрыббанка»
    - ■ Как «Первый» стал первым
    - ■ Дилинг по-взрослому
    - ■ «МДМ Банк»
  - ○ Глава II. «Форекс Клуб»
    - ■
    - ■ Над пропастью от тигра
    - ■ Работа над ошибками
    - ■ Переезд в Москву
    - ■ Приключение в стиле «сюр»
    - ■ Велосипедный период
    - ■ Первый CEO
    - ■ Вектор на упрощение
    - ■ Академия «хенд-мейд»
    - ■ Фондовый рынок для охранников

- Академический гибрид
- Разум и чувства
- Форекс-конвейер
- На старт, внимание!..
- Мой кризис среднего возраста
- В брюхе кита
- Win-win

○ Глава III. Учимся стратегии win-win у компании Charles Schwab
-
- Парадоксальный Шваб
- Online-захват
- Новая метаморфоза
- От Шваба в Россию

○ Глава IV. Инвестиции в один клик
-
- Следующий шаг: думай как клиент

○ Глава V. Идеология и культура «Форекс Клуба»
-
- По-английски
- Выйти из каменного века
- Работа должна быть в радость
- Вперед маленькими шагами
- Управление и мотивация
- Централизованный контроль против делегирования
- Свобода взглядов
- Орудие постоянного улучшения
- Как создать эффективную схему сбора идей и суждений
- Кнут и пряник
- О жизни за стенами «Форекс Клуба»

○ Глава VI. Наши победы
-
- Алексей Трифонов (шеф-дилер)
- Анна Удодова (Personal assistant)
- Андрей Беляев (аналитик)
- Влада Рыжова (Personal assistant)
- Деметриус Замбоглоу (Head of Hedge & Quant)
- Мира Конина (HR Departament)
- Денис Иванов (Project manager)
- Сергей Менщиков (Ex-CEO и хороший друг «Форекс Клуба»)
- Антон Обухов (IT-директор)

- Юлия Юдина (директор департамента социальной ответственности)
- Андрей Хамидуллин (Senior Analyst, Products Development Department)
- Вениамин Ильтузарович Сафин (Manager, Academy New Products Group)
- Олег Ермаков (Software Architect Team Leader, Group of Terminals)
- Павел Медведев (исполнительный директор)
- Александр Ярных (Head of Reengineering and IT Security)
- Виктор Назаров (South Division Director, Russian Branches Network)
- Юлия Саранчук (Odessa Branch Director, CIS Branches Network)
- Диана (Jing) Гао (Sales Manager, Institutional Sales, China)
- Майкл Гайгер (Head of Finance Department)
- Ия Клачкова (Project manager, Products Development Department)
- Андрей Бондаренко (Quality Management & Business Processes Group Leader)
- Олеся Обласова (HR Director)

○ Глава VII. Благотворительность

-
- «День заботы»
- Благотворительные проекты сотрудников «Форекс Клуба»
- Кулинария, граффити и самбо
- Моя история
- Леша
- Почему кто-то? Почему не я?
- Пора делать дело

○ Заключение. О смысле жизни

○ Список филиалов

Вячеслав Таран
Forex Club: Win-win революция

Руководитель проекта *А. Ефимов*
Корректор *Ю. Гуськова*
Компьютерная верстка *Д. Беляков*
Дизайн обложки *Креативное бюро «Говард Рорк»*

© Таран Вячеслав, 2013
© Оформление. ООО «Альпина Паблишер», 2014

Все права защищены. Никакая часть электронной версии этой книги не может быть воспроизведена в какой бы то ни было форме и какими бы то ни было средствами, включая размещение в сети Интернет и в корпоративных сетях, для частного и публичного использования без письменного разрешения владельца авторских прав.

© Электронная версия книги подготовлена компанией ЛитРес (www.litres.ru)

* * *

Павел Теплухин
2012–2013 гг. – председатель совета директоров Группы компаний «Форекс Клуб». В настоящее время – главный исполнительный директор Deutsche Bank в России.

В России сейчас каждый год печатается множество книг, но, к сожалению, слишком мало из них отвечает на простой вопрос – как сделать свою собственную жизнь успешной, интересной и красивой. Книга Вячеслава Тарана – из этой редкой категории. Причем в свойственной автору деликатной манере вместо

навязывания читателю жестких формул поведения Вячеслав рассказывает, как в той или иной жизненной или бизнес-ситуации поступал он или его партнеры, и приглашает – просто сделай, как я.

Важна книга еще и тем, что, вопреки устоявшимся представлениям, в ней продемонстрировано, что в России можно заработать честным путем, не вступая в конфликт с собственной совестью и общественной моралью.

Сегодня, по данным официальной статистики, большинство выпускников российских вузов хотят стать чиновниками или сотрудниками крупных госкорпораций и очень немногие задумываются о собственном бизнесе. Я буду рад, если молодые люди, прочитав эту книгу, изменят свой выбор в пользу собственного бизнеса. Только так мы сможем сделать жизнь в нашей стране успешной, интересной и красивой.

Гедрюс Пукас
управляющий партнер Quadro Capital Partners http://quadrocapital.com/

Для меня, видевшего со стороны инвестора создание, становление и, в некоторых случаях, закат многих предпринимателей и компаний, это незаурядная и интереснейшая книга о пути становления человека и бизнеса.

Книга будет интересна начинающим и состоявшимся предпринимателям, клиентам «Форекс Клуба» и, в целом, обычному читателю. Уверен, многие мысли будут полезны и интересны каждому сознательному человеку и прежде всего людям, которые ищут или анализируют свой жизненный или бизнес-путь.

Я прочитал книгу Вячеслава Тарана с особым удовольствием. Благодаря ей я лучше и глубже понимаю и ценю партнеров, с которыми выпало счастье работать бок о бок в последние годы.

Вступление, или Зачем эта книга

Многие вещи в жизни мы постоянно откладываем. Кажется, что еще рановато, не время, еще не созрел, еще не пришла окончательная мудрость. Так и с этой книгой. Много лет мне хотелось достичь того самого «окончательного» понимания жизни и только потом начинать чем-то делиться с другими людьми.

И вот я «прозрел», понял наконец, что «окончательного» и последнего знания не будет никогда, что истины – пересматриваются. И то, что было верно в жизни вчерашней, может быть поставлено под сомнение завтра.

Но это не значит, что надо молчать. Многое из того, до чего дошел я сам, порой путем мучительных размышлений и весьма болезненного опыта, может быть полезно другим людям. Я понял, что такое на самом деле вечные вещи и вечные принципы, которые почти не изменились за последние тысячелетия и которые действительно «работают».

Так получилось, что последние двадцать лет своей жизни я посвятил карьере финансиста. Начинал с кассира обменного пункта, работал в четырех банках, где последовательно прошел все ступени служебной лестницы, от самого низа до позиции заместителя председателя правления. Затем, в 1997 году, совместно с Олегом Репсом мы основали компанию «Форекс Клуб».

Конечно же, в этой книге я буду рассказывать о финансовых рынках и о том, как преуспеть, используя их возможности. Но главное, на примере своего опыта и опыта компании «Форекс Клуб» мне хочется показать, как стать успешным, как найти свое призвание и дело жизни. Как обрести счастье и реализовать себя.

Кому может быть интересна эта книга? В первую очередь клиентам «Форекс Клуба», настоящим и будущим, нашим сотрудникам, бизнесменам, желающим изменить мир, и всем людям, которые ищут себя, свое призвание и смысл жизни.

Особо, я думаю, будет интересно тем, кому сейчас тридцать пять – сорок пять лет. Людям, переживающим «кризис среднего возраста» или прошедшим через него.

Так уж получилось, что в 1988–1990 годах у нас шла перестройка, и те семнадцати-двадцатилетние, которые тогда только начали пробовать открывшиеся возможности бизнеса, сейчас «у руля» большинства отечественных предприятий. И многие из них как раз сейчас проходят рубеж середины жизни, со всеми вытекающими последствиями.

Наше поколение, поколение людей, родившихся в конце

шестидесятых – начале семидесятых, – это первопроходцы в совершенно новом мире, который образовался после распада СССР. И нам некого спрашивать, не у кого поучиться, как жить. В 95 % случаев отец современного сорокалетнего человека либо уже покинул этот мир, либо неуспешен, не приспособлен к новой формации. У нас катастрофически мало позитивных примеров того, как вести осмысленную и наполненную свершениями жизнь после сорока лет. И нам надо учиться друг у друга, чтобы как можно больше талантливых и активных людей в России не легли, как поется в песне, «на цифре 37», не спились и не потерялись.

Кто-то скажет: конечно, чужие примеры – это замечательно, но мы все такие разные. То, что помогло кому-то и вдохновляет его, вряд ли сработает для другого. Это утверждение – и правда, и нет. Конечно, мы разные, однако в нас есть и много похожего, особенно если мы говорим о бизнесменах и просто о людях активных.

В 2009 году в Лос-Анджелесе мне посчастливилось встретиться с русским ученым, уже двадцать лет живущим в США. Этот интересный человек на протяжении двух десятилетий анализирует судьбы современных российских и американских предпринимателей и политиков. Он познакомился и пообщался с тысячами людей и с каждым проводил подробное интервью, на основе которого выявлял самые важные и поворотные моменты в их жизни.

До знакомства с этим человеком я пребывал в уверенности, что проживаю совершенно уникальную жизнь. Все мои решения, проблемы и переживания – сугубо личные, и вряд ли в этом мире найдется кто-то, кто хоть чуть-чуть похож на меня.

Но оказывается, я глубоко ошибался! После того как я рассказал моему знакомому свою историю, он, предварительно убрав данные о фамилиях и названиях компаний, предложил мне ознакомиться с пятью судьбами, подобными моей. Ряд совпадений был просто удивительным. Но самое главное, в силу того что большинство этих людей были чуть старше меня, я смог увидеть, как они выходили из тех «типовых» проблем, которые возникали и передо мной.

Почему судьбы повторяются? Да потому, что в человеческом обществе тысячелетиями закладываются механизмы, определяющие, как прожить гармоничную, полную смысла и полезных свершений жизнь. И здесь нет никакой мистики, это всего лишь закон эволюции и прогресса, который делает людей как общность сильнее и успешнее от поколения к поколению.

Эта книга – попытка рассказать о моем собственном пути, о

пути моей компании «Форекс Клуб», о моих друзьях и коллегах. Мне будет очень приятно, если кто-то найдет ответы на свои собственные вопросы и выходы из своих проблемных ситуаций, глядя на перипетии моего жизненного пути.

Глава I. Моя история

Я родился в 1969 году на Дальнем Востоке, в небольшом портовом городке Находка. Прожил там первые семь лет, и в памяти остались прекрасные воспоминания об этом времени. Часто вспоминаю, как с бабушкой и дедушкой добирались пешком на дачу с электрички… Помню рыцарские битвы одной «хрущевки» с другой, на самодельных деревянных мечах. Помню пирожки с горохом и с мясом кита.

Помню, как делали с моим могучим двухметровым дядькой первую в жизни рогатку. Сложности в тех краях были с подходящими ветками, все сопки вокруг Находки поросли низкими и побитыми ветром дубами. И мы бродили несколько часов по склонам, выбирая рогулину, отвечающую строгим требованиям – не более двух пальцев должно было умещаться между рожками.

Как много я помню из того времени! Видится отчетливо, как мы с моим приятелем курим на балконе самокрутки из газеты с чайной заваркой. Не знаю уж почему, но табака мы добыть не могли – курили чай, адский вкус был во рту. Чай грузинский, байховый, первого сорта.

Помню, как я тонул в море, потому что пришла большая волна и унесла меня.

А еще помню мириады светлячков и огромных фиолетово-черных элегантных махаонов.

А потом моя жизнь круто изменилась. Моя мама, Нина Петровна, развелась с отцом, второй раз вышла замуж. Вместе с отчимом мы переехали на его родину, в Нанайский район Хабаровского края.

Отчим, Анатолий Петрович, был большой шутник, и когда мы плыли из Хабаровска на пароходе вниз по Амуру и наблюдали красивые, но дикие и пустынные берега, он сообщил нам, что ни света, ни тем более телевизора в поселке нет. Есть только радио. Так он решил подготовить нас с мамой к знакомству с новой деревенской жизнью.

Все оказалось не так ужасно, свет в поселке был, был и телевизор. И мы стали жить в старом деревенском домике мамы отчима, в котором когда-то размещался штаб то ли самого Сергея Лазо, то ли еще каких красных партизан, боровшихся с белогвардейцами. Дом с той поры не ремонтировался, я как-то рассыпал монеты и потом не нашел ни одной – все они укатились в щели в полу.

В Находке отчим был моряком, а переселившись в Троицкое,

стал бульдозеристом. Я никогда не забуду нашу первую засушливую осень 1976 года, когда вся тайга вокруг поселка была охвачена кольцом пожаров. Отчим каждый день уезжал на бульдозере в леса делать заградительные полосы от огня. Очень скоро стихия стала захватывать и близлежащие мелкие деревушки, некоторые из них сгорели вместе с людьми и животными.

Тогда я узнал, что такое «пал». По-таежному это значит – пожар, который из-за сильного ветра идет с огромной скоростью по верхушкам деревьев. Такой природный напалм мгновенно перелетает через дороги и заграждения, которыми люди пытаются защитить деревни, и поэтому той осенью было много жертв. Люди просто не успевали среагировать и оказывались в смертельном кольце. Сила огня и жар были такие, что после пожара выгорал даже дерн на глубину пятнадцать-двадцать сантиметров. Все, что оставалось от домашних животных, больше напоминало силуэты на выжженной и испепеленной земле, эдакий трафарет-погост.

Однажды мы проснулись от зарева, которое полыхало совсем близко, и, наспех похватав одежду и документы, выскочили из дома. Все соседи были уже на улице. Горел лесозавод в черте поселка, в пяти минутах ходьбы от нашего дома. Тогда пожарным удалось отбить поселок у огня, скорее всего, потому, что успокоился ветер. И под утро мы вернулись домой.

В общем, начало нашей жизни в Нанайском районе было нескучным. В ту осень мне даже довелось увидеть редчайший для тех мест ураган, когда в воздухе летали поднятые с дороги галька и гравий. Как раз перед этим событием мы с отчимом вышли из его родительского дома и направились с чемоданами пешком в наше первое съемное жилье. Ураган нас застиг на полдороге, но надо было дойти. Я до сих пор помню это сюрреалистическое зрелище, когда летающие камни ударяются друг о друга и высекают мелкие искорки.

На берегу Амура, я (слева) с другом и одноклассником Женькой Михайловым

Читатель, вероятно, уже приготовился к нескольким главам жизнеописания «сурового и неказистого» быта героя. Иногда авторы прибегают к такому приему, чтобы читателю стало понятно, как ковался характер, чтобы ясно видна была народная сущность главного действующего лица. Дескать, был такой же, как все, коровам хвосты крутил и в кирзачах и фуфайке бегал, но хорошо учился, был прилежным, упорным…

…И вот повезло, парень от сохи и из богом забытого края стал бизнесменом. Людям ведь хочется понять главное: в чем секрет успеха, из каких элементов он состоит и как его можно применить для себя.

Ничего особо героического или выдающегося в своем детстве я не вижу, но ряд особенностей точно был.

Чтобы ребенок состоялся, с ним рядом должен быть кто-то авторитетный, значимый, тот, кто будет восторгаться поступками маленького человека и одобрять их, какими бы порой неуклюжими и неумелыми они ни были. Должен быть кто-то, кто скажет мальчишке, что он – может, что у него все хорошо получается и что иногда он даже лучше всех.

Таким «бодрителем» для меня была и остается моя мама.

Легко восторгаться первыми шагами годовалого младенца, гораздо труднее найти в себе силы искренне похвалить десятилетнего подростка за то, что он сделал какую-то поделку, деревянную ложку, и раскрасил ее «под хохлому», хотя и извел весь флакон твоего дефицитного лака для ногтей.

У мамы получалось искренне хвалить и поощрять

большинство моих действий и начинаний. Хотя, конечно, я отлично помню, как загубил в результате своих «опытов» пылесос и чуть позже – стиральную машину. За сожженный телевизор, правда, отчим выдрал меня ремнем, но, несомненно, этот эксперимент был неудачным, и здесь уж признаю свою вину всецело.

Мама

Теперь-то я понимаю, что при тогдашнем материальном положении маленький экспериментатор, испепеляющий все, за что брался, заслуживал и большего наказания. Но мама все равно меня хвалила за малейший успех. И уже очень скоро я научился многим вещам. Лет с двенадцати я уже сам паял и чинил розетки и телевизор, в основном пропаивал вечно отходящие держатели для радиоламп, что было частым дефектом в советских телевизорах.

Лет в четырнадцать я самостоятельно сложил нормальную трехколодцевую печь из кирпича. Как я это сделал? Прочитал в библиотеке две книги про то, как класть печки. И как раз у соседей настоящий мастер возводил печь. Я бегал к ним, глядел, как он делает каждый «венец», ряд кирпичей, и копировал у себя. Настоящие мастера работают неспешно, да вдобавок выпивают, и у меня было достаточно времени, чтобы делать свою печку. Мало того, я еще и улучшал технологию, руководствуясь книжными знаниями. Например, нарезал ножницами шнуровой асбест в

глиняный раствор, чтобы кладка крепче держалась и не трескалась. Крайне эффективный способ. Через много лет, когда мы делали денежное хранилище в одном из банков, где я работал, в бетон мы добавляли рубленый на проволочки стальной трос. Вот он какой оказался, путь из печников в банкиры.

Примерно в то же самое время я самозахватом присвоил небольшой участок земли, недалеко от нашего дома, и самостоятельно построил там гараж. Бревна таскал с берега Амура, их туда вдоволь прибивает рекой во время разливов. Строил гараж очень просто. Засмолил в гудроне концы у четырех бревен, вкопал их вертикально по углам будущего строения. Потом прибил поперечины. Дело встало за досками. Их просто так найти было нереально, пришлось покупать на мамины деньги. Как сейчас помню, за три рубля я купил целых три кубометра горбыля. Его обычно продавали на дрова как отходы с лесозавода. Ну, а я купил для стройки. И за несколько дней сколотил добротный гараж-мастерскую.

Но просто крыши над головой и места для «творчества» мне было мало, мне нужны были электричество и станки.

Рядом с моим сооружением из горбыля было уже много других гаражей, сделанных взрослыми. Но никто из них как-то не решился или не догадался провести в гараж свет. В целом так чаще всего и бывает, большинство живет по старинке или по шаблону. У всех света нет – и у меня не будет.

Я провел электролинию от своего дома до гаража. Тогда соседи впервые написали на меня жалобу в пожарную охрану и еще куда-то. Приходили дядьки и проверяли мою электрику. Но придраться не смогли, сделал я все вполне качественно, на том меня и оставили в покое.

Вот что творит сила одобрения и похвалы. Четырнадцатилетний пацан гаражи строит, печки делает и телевизоры чинит.

Пожалуй, это один из важнейших принципов формирования успешного человека. Об этом стоит помнить, когда мы общаемся со своими близкими, детьми или коллегами по работе, да и просто со случайными людьми на улице или в магазине. Надо постоянно думать: на что и каким образом мы мотивируем людей.

Похвала говорит: ты можешь, ты справишься.

Критика останавливает и делает даже способного человека неуклюжим неумехой.

Принцип номер два – давать свободу.

Мне в этом смысле опять повезло. Даже, вероятно, с самим переездом в Нанайский район. Ведь бескрайняя природа и совсем

малое количество людей располагают тебя к ощущению свободы. Чуть отъехал от поселка – и все, глухомань, ни души. Счастье – найти хоть какие-то следы другого человека. Недаром староверы, да и многие несогласные с общими устоями люди частенько подавались в тайгу. Может, оттого что много несвободы и угнетения было в России, мы и размахнулись так широко – на два континента, уходя все дальше и дальше от властей в поисках земли обетованной, где человек человеку друг.

Родители мне давали свободу практически во всем. У отчима, как и у большинства жителей нашего поселка, была моторная лодка. Как-то летом мать и отчим уехали на несколько дней в Хабаровск. Мне было тогда всего тринадцать лет. Я решил воспользоваться ситуацией, и с еще тремя моими друзьями мы спустили лодку, с трудом дотащили на берег мотор и поплыли. У нас был четкий план: мы хотели по Амуру дойти до устья большой горной реки Анюй. План был неплох, так как мы предусмотрительно решили плыть вверх по течению. Мы понимали, что у нас, неопытных судоходов, может что-то случиться с мотором, и тогда мы сможем вернуться назад, просто сплавляясь вниз по течению на веслах.

И как в воду глядели. Получилось вот что. Ширина Амура возле поселка Троицкое – около трех километров, плюс еще протоки и заливы, в общей сложности пойма – около двадцати-тридцати километров. Огромная и полноводная река. Но вдоль правого берега Амура, как раз из-за того, что там в него впадают большие горные реки, очень много каменистых отмелей. Бурные горные потоки выносят в спокойный и величавый Амур-батюшку тысячи тонн гравия, которые образуют опасные и постоянно меняющие свое место видимые и подводные косы. Плывешь почти в километре от берега, посреди огромной реки, и вдруг на полном ходу налетаешь на каменную отмель. Мы тогда всего этого не знали.

Заводить мотор я в ту пору умел, научился у отчима, а вот глушить и поднимать, особенно в неожиданной ситуации, сразу не получилось, да и силенок не хватило. И наш многострадальный «Нептун-23» с ревом и грохотом еще минуты три рубил своим винтом базальтовый гравий.

Винт был сломан, мы оглушены, ошарашены и изрядно напуганы остановкой посреди русла. Нужно было что-то делать. На счастье, в сумке с инструментом оказался запасной винт (о существовании которого мы и не подозревали). С огромным трудом сменили винт: делать это в первый раз, особенно на плаву, крайне тяжело. Все время боялись утопить запасной винт. И, как побитые собаки, поплыли назад, домой.

Приехав, родители, естественно, узнали о нашем «походе». Наш поселок небольшой, всего шесть тысяч жителей. И все друг друга знают. Само собой, отчиму доложили, что, мол, пацаны куда-то ездили на его лодке. Он меня, конечно, отругал, но не сильно, и, главное, сказал, чтобы я ничего не брал без спроса и учился как следует у него и у других старших премудростям судоходства.

У отчима был свой сарай, где он запирал лодочный мотор, но уже скоро мотор перекочевал в мой гараж. Отчим видел, как я за ним ухаживаю, собираю, разбираю, смазываю, и совершенно добровольно отдал его под мой контроль.

Конечно, не в моторе дело. Это нормально, что родители заботятся о безопасности своих детей. Но порой так плотно, до духоты, оберегают их от всех реалий внешнего мира, что не вздохнуть и мира этого не познать. Поэтому я благодарен своим родителям – и маме, и отчиму, который для меня стал в тысячу раз ближе, чем отец, – за свободу делать то, что я задумал и чего хочу.

Хотя это не было сплошной анархией, они меня чутко направляли. Скажем, когда я в восьмом классе вдруг решил, что продолжу свое обучение в следующем году в ПТУ при авиастроительном заводе Комсомольска-на-Амуре, отчим со мной очень серьезно, глубоко и обстоятельно поговорил. Хотя он сам имел лишь восемь классов образования и исключительно рабочие специальности (моряк, бульдозерист, бригадир на асфальтобетонном заводе), он был очень начитанным и эрудированным человеком.

И он очень грамотно мне растолковал, что ПТУ и завод никуда не денутся, в них можно пойти и после десятого класса. Я же рвался в Комсомольск, потому что знал, что на этом заводе рабочие получают аж по пятьсот рублей, что там станки с числовым программным управлением и много чего другого, самого современного и интересного. Мне хотелось делать самолеты. Но после этого разговора я понял, что отчим прав, что надо закончить среднюю школу.

Так меня и направляли на верный путь в самые ответственные моменты. В остальном же моя свобода была почти неограниченна. В возрасте примерно четырнадцати лет я сам сделал себе ружье из найденных в разное время ствола и цевья, все это я нашел в зимовьях и на крышах заброшенных домов. Приклад выточил сам, подогнал цевье под ствол, и с небольшими доработками ружье двадцать восьмого калибра было готово.

Не скажу, что из меня получился знатный охотник, ружье больше таскали с собой на рыбалку просто так, пострелять по

банкам и изредка погонять уток. Мама, скорее всего, о ружье знала или догадывалась, потому что в ящиках письменного стола, за которым я делал уроки, у меня хранились порох, капсюли, пыжи и дробь, но она не препятствовала моему «хобби».

Вообще, я не припомню, чтобы кто-то из родителей копался в моих вещах, пытаясь отыскать какой-нибудь «компромат».

На рыбалку – в любой сезон и в любое время. Зимой – на подледную, с ночевками в землянках.

С наступлением весны – на лодке, и так до первого льда. Приключений, опасностей и штормов было много, но никто и никогда не запрещал мне выходить на реку вновь.

В тайге вместе с одноклассниками

Еще один памятный эпизод из детства. В ста метрах от нашего дома была музыкальная школа. И однажды мама меня спросила, не хочу ли я в нее записаться. Я, почти не колеблясь, сказал твердое «нет». Все кружки и секции я выбирал для себя сам. Уж не знаю, плохо это или хорошо. Но это тоже было проявление свободы.

Принцип третий: проявлять интерес к людям вокруг тебя и к тому, что они знают, что умеют, что делают.

На Амуре во время ледохода

Звучит банально, не правда ли? Недавно я обедал с одним очень состоятельным и известным российским бизнесменом, разговаривали о многом, и каким-то образом беседа зашла о книгах. Он мне признался, что в настоящее время вообще ничего не читает, сказал буквально следующее: «Ты знаешь, с каждым годом понимаю, что нет ничего интереснее общения с человеком. И что именно через общение быстро передаются знания». И добавил, что в последнее время у него просто нет времени на чтение, слишком много общения. Каждый день по нескольку встреч.

Конечно же, в детстве желание общаться с людьми у меня было неосознанным. Мне просто многое было интересно. А людям в целом это нравится. Они только и ждут, чтобы рядом появился кто-то, искренне заинтересованный их личностью, кому они смогут передать то, что они знают и умеют, поведать о том, что их волнует и составляет смысл их жизни.

Так у меня появилось несколько наставников: руководитель шахматного кружка, наш трудовик, преподаватель математики и физики, наша классная руководительница Людмила Васильевна Фокина – преподаватель литературы – и семидесятилетний сосед, который учил меня многим жизненным премудростям. Есть кое-что общее у этих очень разных людей. Как правило, их знания, опыт и навыки были невостребованны или не очень интересны не только большинству моих сверстников, но и вообще окружающим людям.

Я помню, что на уроках труда и часто после них мы оставались вдвоем с нашим мастером Степаном Макаровичем и

делали какие-то толкушки, деревянные ложки или точили на токарных и фрезерных станках запчасти к мопедам и лодочным моторам. Моя бабушка в Находке работала инструментальщицей в порту, и я мог добывать списанные резцы для токарных станков, фрезы и другие инструменты, которых в школе, увы, не было. Станки были, но расходные материалы к ним не поставлялись в школу годами, и их было невозможно купить (это так, напоминание для тех, кто вспоминает социализм только в радужном свете).

Мне очень нравилось что-то делать своими руками, от банальных поделок из дерева – ложек, кружек, толкушек – до самых сложных деталей из металла, которыми я успешно заменял сломанные части своего мопеда и лодочного мотора. Купить что-то нужное в магазине запчастей было сложно, многое приходилось делать самому.

Благодаря дружбе с мастером Степаном Макаровичем я летом после седьмого класса получил свою первую серьезную работу. Подрядился делать в нашей деревянной школе крыльцо и перестилать полы в классах.

Тогда же я впервые пилил доски бензопилой «Дружба». Честно говоря, было страшновато: адский стрекот мотора, лязгающая шипастая железная цепь. Ты пилу прислоняешь к доске, а у тебя ее вырывает из рук. Несколько часов маялся, пока не догадался, что надо упираться в дерево специальными зацепами на корпусе пилы, после чего все движется легко.

Тогда за крыльцо и перестеленные полы в классах я заработал свои первые сто рублей. Приличная сумма для школьника за месяц работы.

Много чему я научился у нашего мастера, но еще большему меня научил крепкий дедок, охотник и рыболов, что жил по соседству. Не знаю уж, как могут сойтись до состояния «не разлей вода» чужой дед и подросток, но что было, то было. Дед Семен научил меня, как разбирать и собирать мотоцикл, какие детали протачивать и дорабатывать, чтобы выжать из старого «Восхода» максимум возможностей и чтобы при этом он служил долго и безотказно. Научил рыбачить и делать снасти. Плести сети и делать переметы на калугу.

Одну рыболовную сеть длиною около сорока метров я сплел и сделал полностью сам, за зиму. Правда, ее даже помочить в воде не удалось. Только мы с пацанами весной выбрались на рыбалку и только приготовили снасти – откуда ни возьмись, появилась рыбинспекция на вертолете. И труд многих месяцев был конфискован, хотя так и не поймал ни одной рыбы.

Дед Семен научил меня делать превосходные ножи. Можно

ли сделать нож, например, из широкого плоского напильника? Напильник очень твердый и хрупкий. Точить его, даже на станке, – неблагодарное дело. Поэтому его сперва надо «отжечь»: нагреть докрасна в печи или паяльной лампой и потом медленно остудить на воздухе. Как правило, металл при такой операции синеет и становится очень мягким. После этого напильник можно точить и обрабатывать на обычном наждачном камне. Так его и точишь, до того момента, пока нож не примет нужные очертания. Однако саму режущую кромку в мягком состоянии нельзя затачивать, ее надо оставлять толщиной со стенку спичечного коробка. Если сделать тоньше, металл лезвия при дальнейшей обработке поведет волнами. Потом наступает ответственный момент. Обработка металла в мягком состоянии закончена, как теперь его опять сделать твердым? Его надо закалить: опять нагреть докрасна и резко опустить в емкость с машинным маслом. Заготовка опять станет твердой и хрупкой, почти как напильник, из которого она была ранее сделана. Хрупкость и твердость обычно являются противоположностью мягкости и гибкости. Если нож будет слишком твердым, он сломается пополам при малейшей нагрузке на изгиб. Если будет слишком мягким, то постоянно будет тупиться кромка.

Дед Семен на примере ножа показал мне, как изящно решается это философское противоречие.

Для того чтобы хрупкой и твердой, только что закаленной заготовке ножа придать гибкость, надевают половинки сырого картофеля на всю длину режущей кромки. Покрывая ее полностью, без просветов. А затем отжигают на газовой горелке или паяльной лампе «спинку» ножа и хвостик, на который будет насажена ручка. Они опять становятся мягче и гибче, а сырой картофель защищает само лезвие ножа от нагревания и оставляет его твердым. В результате появляется «гибрид» с гибкой спинкой и прочной и твердой режущей поверхностью.

На мой взгляд, удивительная жизненная аналогия. Можно и нужно быть гибким и одновременно иметь твердость. И это возможно. И только так может быть создан и превосходный нож, и успешный бизнес.

До сих пор меня не покидает чувство восторга, которое я испытывал, творя своими руками такие метаморфозы с металлом.

После «картофельной» фазы отжига спинки остается дело за малым. Дошлифовать на бруске лезвие до остроты бритвы. Почему на бруске, а не на электрическом наждачном круге? Все дело в том, что на круге тонкая кромка ножа от соприкосновения с абразивом сильно раскаляется и отжигается, становится синей и опять мягкой. Этого удается избежать путем медленной заточки-

доводки на бруске.

Дед Семен делал все это вручную, и на завершающую операцию у него уходило от двух недель до месяца. Свой первый нож я затачивал таким же «дедовским» способом. А потом придумал, как автоматизировать процесс, и сделал специальный электрический станок, который толкал взад и вперед с малой скоростью деревянную платформу-ложе, на которой я закрепил точильный брусок.

После автоматизации я стал делать нож за два-три дня без потери качества. Но, сам того не ведая, своей технической революцией я посягнул на святое! Дед Семен после этого со мной год не разговаривал. Для него эти ножи были чем-то сродни великому искусству, я же поставил дело на промышленную основу. Прогресс и инакомыслие очень часто не встречают одобрения даже у самых близких людей.

Школа

Сейчас, оглядываясь с высоты лет и текущего опыта на свои школьные годы, я понимаю, что со школой, а точнее, с преподавателями мне сильно повезло.

До сих пор для меня остается загадкой, каким образом в Советском Союзе добивались такого высокого качества преподавания в самом захолустье, в самых далеких деревнях. А самое главное – каким образом поддерживался такой высочайший уровень энтузиазма в учителях? Ведь занятия не ограничивались одними уроками по расписанию. Они продолжались и после, на улице и дома у учителей.

Я общался со многими людьми, примерно моими ровесниками, жившими в разных уголках нашей страны, и большинство из них отмечало, что независимо от того, в большом городе или в деревне они учились в школе, качество обучения в советское время было на высоте. Правда и то, что желающих учиться было всегда не так много. И в деревнях всегда меньше, чем в городах.

Учился я хорошо, хотя круглым отличником не был, наверное, потому, что было много интересов и дел помимо школы. А еще потому, что всегда имел привычку не возвращаться к уже решенным задачам. Один раз найдя подход и отгадку к конкретному заданию, я уже не хотел больше что-то решать на закрепление. Ну, а это всегда в нашей системе оценивалось как отсутствие прилежания.

Помню, что меня, как хорошо успевающего ученика, просили заниматься с отстающими. В то время была такая практика в школах. Но уже тогда я был в этом вопросе очень упертым и всегда говорил, что готов заниматься только с теми, кто сам этого хочет. Сидеть после уроков с лоботрясами, ковыряющими в носу, мне категорически не хотелось. Из отстающих же практически никто не хотел заниматься после уроков, и тут наши желания совпадали. Но пионерская и комсомольская организации смотрели на это иначе, и меня периодически «разбирали» на различных собраниях.

Уже тогда, в школе, я начал ощущать: тесновато в стандартных общих рамках. При всех плюсах, советская система была нацелена штамповать стандартных людей. Тех же, кто хоть чуть-чуть отличался, она норовила подровнять. Тогда, в школьном возрасте, я этого отчетливо не понимал, просто старался не молчать, сталкиваясь с несправедливостью. В целом же мне на школу грех жаловаться, она дала мне очень и очень

много.

Даже публично выступать я научился в школе. Я всегда любил читать и уж не помню, как такое получилось, но примерно классе в пятом-шестом я стал периодически рассказывать классу прочитанные книги. Это был интересный опыт, когда выходишь перед всем классом и пересказываешь какую-нибудь детскую книгу, вроде «Баранкин, будь человеком!». И класс, вместо того чтобы сбежать, сидит и внимательно слушает.

Вообще, для любого руководителя умение выступать публично, делать это свободно и искренне – один из краеугольных камней успеха. И не важно, когда человек начинает практиковаться, в детстве или уже в зрелом возрасте. Я видел на примере своих коллег по бизнесу, какие зримые и достаточно быстрые метаморфозы происходят с людьми, которые начинают регулярно выступать на публике. А для начала годятся любые формы, от участия в работе театрального кружка или музыкальной группы до выступлений на заседании гаражного кооператива.

Шахматы

Еще одним увлечением моего детства были шахматы.

Отчетливо помню, как в возрасте пяти лет я впервые увидел в одном из санаториев под Находкой, как двое дедушек играли в шахматы. Я просидел, наверное, целый час, наблюдая за их игрой и спрашивая, как зовут ту или иную фигуру. Поглядел, заинтересовался и подзабыл на какое-то время.

Потом вспомнил, когда увиделся с отцом; он купил мне отличные магнитные шашки с нарисованными на них парусниками. Так я сперва научился играть в шашки и занимался ими до восьми лет. А потом в очередной раз увидел шахматы и понял, что именно в эту игру мне хотелось играть. Мы начали ежедневно рубиться в шахматы уже с отчимом, по две-три партии за вечер. Он играл очень неплохо и регулярно меня обыгрывал всухую. А потом я вдруг его победил, стал делать это систематически, и наши ежевечерние занятия сошли на нет.

На соревнованиях в Хабаровске

Я записался в шахматную секцию при Доме пионеров в нашем поселке, ею руководил большой мастер и энтузиаст Виталий Ефремович Шевеля. Вскоре я стал чемпионом школы, поселка, района и стал регулярно выезжать на краевые соревнования в Хабаровск, Комсомольск и Биробиджан.

С помощью моего тренера и специальной литературы я быстро прогрессировал и в двенадцать лет получил первый взрослый разряд, а в тринадцать стал чемпионом Хабаровского края.

Как победитель, я был удостоен чести представлять Хабаровский край на полуфинале первенства России в Ангарске.

Стоял июль месяц, самая-самая тридцатиградусная жара, и мы отправились с моим тренером на теплоходе на подводных крыльях из Троицкого в Хабаровск, чтобы там уже сесть на самолет и долететь до Ангарска. Салон «Ракеты» был сильно раскален солнцем, а кондиционеров тогда не было. Мы сидели с Виталием Ефремовичем на разных рядах, в разных концах салона. И мне казалось, что он спал всю дорогу. Когда же причалили к Хабаровску и настало время выходить, мой тренер не встал с кресла, он был без сознания.

Подоспевшая скорая констатировала инсульт и срочно увезла его в больницу. Я передал врачам все телефоны и адреса родственников Виталия Ефремовича и поехал в аэропорт, чтобы все-таки долететь до Ангарска. Я попал на самый главный турнир в моей жизни и две недели яростно сражался с лучшими спортсменами России.

Виталий Ефремович выжил, но мозг был, вероятно, очень сильно поврежден, и он стал инвалидом. После больницы он уже не мог играть в шахматы на прежнем уровне, очень долго даже не мог связно говорить. Я очень благодарен этому мужественному и самоотверженному человеку за ту роль, которую он сыграл в моей судьбе.

Турнир в Ангарске был моим последним очным шахматным турниром в жизни. Из-за болезни тренера в поселке не стало шахматного кружка, и вывозить меня и других ребят на соревнования было уже некому.

Что дал мне полуфинал первенства России? Я впервые в жизни столкнулся с интеллектуальными «сливками» нашей страны. Впервые увидел людей, настолько могучих и мозговитых, что просто захватывало дух от восхищения.

Очень хорошо помню свою партию с шестилетним мальчуганом по фамилии Ландау. Я был довольно рослым, угловатым подростком – а тут против меня играет просто ребеночек, да к тому же он приехал с мамой, которая все время сидела рядом с ним. Чуть ли не держа малыша на ручках.

И этот детсадовец рвет меня в клочья, не оставляя ни одного шанса. Причем «малыш» проделал это практически со всеми многочисленными участниками этого юношеского турнира, и мой позор был не так ужасен. Но этот урок я помню всю жизнь.

Иногда в моей жизни бывают периоды, когда я подхватываю немножко звездной болезни и начинаю мнить себя «царем горы» и победителем всего. В такие моменты для отрезвления я вспоминаю этого мальчугана и говорю себе, что в любой сфере

жизни есть свой Ландау, который легко может победить тебя, если ты сядешь с ним играть партию. Это вовсе не значит, что не надо ничем заниматься, только необходимо помнить, что всегда рядом есть игроки посильнее. Не надо садиться с ними играть неподготовленным. В жизни чуть больше свободы, чем в шахматах, по крайней мере, есть возможность уклониться от партии с заведомо превосходящим вас противником. Выиграть время, поучиться и тогда уже бросать вызов.

Похожее чувство интеллектуального превосходства другого человека я ощутил, когда общался со своим бывшим работодателем, на тот момент хозяином «МДМ Банка», Андреем Мельниченко. Сейчас (в 2012 году) в возрасте сорока лет Андрей – мультимиллиардер и владелец огромной промышленной империи. При этом его стартовый капитал был создан без какого-либо участия в приватизации, он его заработал своим умом. Несколько встреч и глубоких разговоров с этим человеком дали мне колоссальную пищу для размышлений, расширили мои горизонты, показали, в какую сторону надо расти и чему учиться.

Что такое для меня шахматы, почему они были так важны?

Когда я вернулся из Ангарска, заняв там весьма невысокое место – четвертое с конца, то понял, что надо продолжать учиться и играть. Но тренера у меня больше не было, и я понимал, что больше на очные соревнования мне из Нанайского района не выбраться. Оставался единственный вариант – игра по переписке.

Это такой способ одновременной игры сразу с несколькими десятками соперников, когда ты посылаешь им обычной «бумажной» почтой каждый свой ход и ждешь ответного письма. Партии могут длиться от нескольких месяцев до года, в зависимости от работы почты, участники же – жители всей страны. Так как в турнире одновременно играло много людей, я каждый день получал несколько открыток с новыми ходами противников и отвечал им. Приходилось каждый день разбирать по нескольку партий, писать множество писем. Это научило меня и организованности, и умению медленно и постепенно добиваться нужного результата.

Многие люди, мало знакомые с шахматами, не понимают, почему их относят к спорту. На мой взгляд, любое соревнование, любой спорт – это борьба, но не борьба мышц. Главное сражение – в головах спортсменов, и главным условием для победы является психологическая готовность победить. Шахматы учат этому не хуже, чем любой другой вид спорта.

Безусловно, для гармоничного развития надо заниматься и физическими видами спорта. Все свое детство я ходил на секцию беговых лыж и достиг в этом виде неплохих результатов.

Занимался настольным теннисом (как раз в перерыве между шахматными партиями) и выступал в краевых турнирах. Ну и, конечно, каждое лето от зари до зари я играл с мальчишками в футбол. Это был один из моих любимейших видов спорта. Я никогда не был лучшим в индивидуальном зачете, но моя команда, которую я организовал, почти всегда побеждала. У футбола и у шахмат есть много общего: для успеха нужно продумать и тактику, и стратегию, а самым важным является боевой дух и настрой на победу.

Изобретательство

Тяга к изобретениям и исследованиям нового была у меня с самого раннего детства. В то время в СССР, с одной стороны, всячески популяризировались достижения науки и техники, а с другой – в магазинах часто не было самых необходимых вещей и материалов. Вот и приходилось применять смекалку, что-то придумывать, а то и изготавливать самим.

Я зачитывался журналами «Изобретатель и рационализатор» и «Наука и жизнь». Тогда эти издания содержали как статьи о самых высоких научных открытиях, вроде лазеров и синхрофазотронов, так и повседневные советы: как сделать противогололедные набойки с шипами на ботинки «прощай, молодость» или как из проволоки скрутить специальный зажим, чтобы до последней капли выдавливать из тюбика зубную пасту или крем.

Я никогда не занимался особыми теоретическими изысканиями, я просто брал существующие и уже давно известные всем вещи и скрещивал их самым необычным образом – создавал «гибриды», которые по каким-то причинам люди до этого не делали или считали непрактичными и нелепыми. Я очень хорошо помню один из первых примеров такого «изобретательства». Мне тогда было лет пять, в конце лета мы с бабушкой и дедушкой занимались на даче под Находкой консервированием, закатыванием в трехлитровые банки разных овощей. Дед все время брал с собой на дачу превосходный домашний квас, который готовил по специальному рецепту. В тот раз мы его не допили и хотели забрать остаток домой, но куда-то запропастилась капроновая крышка от этой банки.

И вот дед закатывает жестяными крышками одну банку с огурцами за другой, а в это время бабушка уже который час ищет по всей даче капроновую крышку для кваса. Когда стало понятно, что еще чуть-чуть, и мы опоздаем на электричку, я с недоумением спросил деда, а почему бы нам не закатать квас жестяной крышкой, как огурцы. Банально, не правда ли? Но квас мы всегда носили в банке с капроновой крышкой, и никому в голову не могло прийти закатать квас, как консервы на зиму.

Какое тривиальное решение! Но если подумать, в то время, когда еще не было одноразовых предметов быта, я, по сути, изобрел одноразовую крышку… А почему я запомнил этот незначительный эпизод? Да потому, что дед был явно ошарашен необычностью решения и искренне меня похвалил.

Потом у меня было множество изобретений, больших и

малых, удачных и бестолковых.

В первом классе на крыше дома одного нашего одноклассника мы задумали сделать самолет из электромотора от стиральной машины. Решили, что если сделать длинный провод на разматывающейся катушке, то наш аппарат сможет летать, по крайней мере, по дуге радиусом в длину провода.

Начали с изготовления деревянного пропеллера. Несколько дней строгали его сперва топором, а потом рубанком. Сделали, прикрутили на вал мотора, решили проверить подъемную тягу. И в результате испытаний поняли, что мотор от стиральной машины слабоват для полетов, он не может даже себя сдвинуть с места.

Так неудачно завершилось мое первое знакомство с воздухоплаванием. В последующие несколько лет, скажу честно, я полетами не занимался, хотя изредка до меня доходили легенды о каком-то зэке из Комсомольска, который якобы улетел за ограду колонии на самодельном вертолете, сделанном то ли из лодочного мотора, то ли из бензопилы.

Светлую мечту о полетах пришлось отложить, но очень надеюсь, что не навсегда. И в зрелом возрасте можно творить и завершать то, что не получилось в детстве.

Основные удачные изобретения и опыты были проделаны с моим мопедом. Начиналось все со старенькой педальной «Риги-11», с которой я начал познание азов механики, когда мне было лет двенадцать. Что сказать про это чудо советского автопрома! Едешь с отверткой в руке и на ходу все регулируешь: то болты в карбюраторе, то настройки в магнето. Опыта на этой машине я набирался не спеша и осторожно. Проводил легкие эксперименты, вроде установки дополнительных задних амортизаторов, третьего компрессионного кольца на поршне и расточки окон в цилиндре. Думал, так можно форсировать этот маленький движок. А еще натирал бронзой стенки цилиндра, чтобы увеличить смазку.

Но форсажа все не возникало, пока я не добыл авиационного керосина и не стал ездить на нем. Сразу наступила ощутимая прибавка в мощности и скорости, чуть ли не в два раза, но двигатель не вынес «усиленного» питания, и его заклинило.

В то время я уже начал регулярно работать. Началось все с настила полов и ремонта крыльца в школе, потом я мыл в школе полы по вечерам (но, к счастью, недолго, мне эта работа не нравилась). А вскоре мы с отчимом устроились кочегарами в мебельный магазин, точнее, устроился он, но работали мы посменно. Так у меня появились деньги на новый мопед «Рига-22», которому тоже досталось от моих опытов.

У этого, в целом весьма неплохого, двухскоростного мопеда была главная беда: неудачное переключение скоростей на руле. Все управлялось тросиком, который очень часто не вытягивался должным образом, и сцепление шестеренок скоростей было крайне ненадежным и поверхностным. От этого шестерни скоростей часто «летели», из них попросту выкрашивались зубья. Я решил перевести этот мопед на ножной способ переключения, без тросиков, как в больших мотоциклах. Весь механизм переключения скоростей я сделал сам на токарном и фрезерном станках в нашей школе. Это была весьма оригинальная конструкция, которая не только устранила недостатки с переключением скоростей, но и позволяла полностью обходиться без сцепления, ведь оно тоже часто ломалось. Опять-таки в первую очередь из-за тросиков, которые рвались или не вытягивались в наши тридцатиградусные морозы. А я ездил на мопеде круглый год, зимой и летом, частенько и на подледную рыбалку.

Для езды зимой я сделал несколько изобретений. Одно очень простое: на зиму я ставил на заднее колесо другую звездочку, большего диаметра, чем стандартная, тем самым понижал передаточный момент, и скорость становилась меньше, но тяга выше. Чего и необходимо было добиться для езды по заснеженным дорогам.

Были и более радикальные эксперименты. Например, установка лыжи вместо переднего колеса и двух лыж вместо заднего колеса. А посередине между двух задних лыж была натянута лента от транспортера, которая заменила гусеницу; привод на ленту передавался через ступицу заднего колеса. Получился практически снегоход. Модель жизнеспособная, но не быстрая, и по снежной целине эта машина ехать не могла, только по твердому насту. Ну, а по дороге можно ездить быстрее и другими способами. В общем, в «промышленную эксплуатацию» модель не пошла.

В постоянном совершенствовании и в погоне за скоростью и проходимостью родилась моя самая лучшая модель, которой я без ложной скромности горжусь. Это двухмоторный мопед.

На свою стандартную «Ригу-22» я добавил еще один мотор с приводом на переднее колесо. Спереди, на обрезке рамы, я закрепил небольшой двигатель «Д-6». Вывел на руль два газа и два сцепления, и полноприводный мега-мопед был готов. Он развивал очень большую скорость даже с двумя пассажирами и обладал просто поразительной проходимостью. Я испытывал его и в грязи, и на чистом льду, ощущения были крайне интересные.

Мотоцикл – это не машина; ты всем телом чувствуешь тягу на

переднем колесе и то, как необычно такой полноприводный мопед заходит в поворот. Я просто наслаждался своим гибридом около двух месяцев, но однажды внезапно, когда мы неслись по гравийной дороге вместе с моим другом, у нас слетела цепь с переднего колеса и ее заклинило намертво.

Представьте, что вы движетесь со скоростью 60 км/ч и вдруг резко жмете на передний тормоз, да так, что в дугу сгибается передняя вилка…

Нам повезло потому, что мы были тепло одеты – была поздняя осень. Летели мы, скользя на животах по гравийной дороге, метров десять, все ладони были содраны, но в остальном остались целы.

А вот мой железный друг пострадал сильнее: передняя его часть вместе с двигателем практически не подлежала восстановлению. Пришлось опять вернуться к классической, одномоторной конфигурации.

Еще я много экспериментировал с электрикой и электроникой, придумывал и делал разные станки и приспособления, дистанционные выключатели, усилители и, конечно, увлекался цветомузыкой. В результате поступил на радиоинженерный факультет во Владивостоке. Хорошо помню, почему выбрал именно эту специальность. В тот момент я самоуверенно полагал, что по механической части знаю почти все, а вот электроника была во многом белым пятном. Решил ликвидировать пробел.

Изобретательство и богатая фантазия очень пригодились мне в бизнесе, ведь, по сути, принципы создания нового одни и те же, будь то эксперименты с мопедом или создание новых схем, услуг в бизнесе. Видишь проблему, смотришь по сторонам в поисках подходящих решений, заимствуешь что-то, порой вообще не из своей индустрии, и скрещиваешь с тем, что у тебя уже есть. Часто вырастает вполне жизнеспособный гибрид с новыми и очень конкурентными свойствами. Особенной удачей является создание нового продукта, в котором удается отказаться от ряда мешающих пользователю элементов, упростить его без потери качества.

Институт

Во время учебы в Дальневосточном технологическом институте я познакомился с Олегом Репсом, моим другом и сооснователем «Форекс Клуба».

В общежитии ДВТИ. Я (слева), Олег Репс и однокурсник Сергей Хомяков

После второго курса нас обоих забрали в армию. Середина восьмидесятых была смутным временем: на смену догматам КПСС пришла лихая горбачевская перестройка. Но советская пропаганда еще работала. У меня уже были сомнения насчет врагов-империалистов, от которых мы должны защищать Родину, хотя в целом я верил, что воинская служба – почетная миссия. Я рос в глухой деревне в Хабаровском крае, а в институте, занятый учебой, не успел как следует оглядеться. Только на армейской службе я познакомился с другой жизнью, с разными людьми: хорошими, плохими, да и просто другими.

Часть в двухстах километрах от Владивостока сразу встретила меня эпидемией брюшного тифа. До этого я думал, что тиф – болезнь из революционных двадцатых годов, однако я ошибался. Свирепствовала самая настоящая эпидемия, от которой умирали люди. Но молодых солдат все везли и везли в расположение части: по всей видимости, начальство скрывало

проблему и не желало останавливать прибытие нового призыва.

Из-за тифа нам в казармах отключили воду, на день в столовой выдавали фляжку адского настоя из коры дуба. В сознании военных медиков тиф и дизентерия смешивались до неразличимости. Бани, по тем же карантинным причинам, не было ровно месяц, и это при тридцатиградусной приморской жаре и пыли. Тогда же я сбежал из части в свою первую самоволку – на ближайшую горную речку, постирать белье и гимнастерку.

Потом тиф отступил, и мы наконец занялись боевой учебой. Она заключалась в бесконечных марш-бросках и стрельбах, дневных и ночных. Ночная стрельба на полигоне – это нечто фантастическое. Все небо расчерчивается разноцветными трассерами, рикошеты уходят в разные стороны и затухают, как падающие звезды. Безумно красиво.

Многие из моих друзей, служивших в других частях, говорят, что мне очень повезло – я действительно на протяжении почти шести месяцев стрелял из всех видов оружия дважды в сутки, днем и ночью. Большинству же солдат в Советской Армии везло меньше: главным их оружием были метла и лопата. Меня они тоже не миновали, но все-таки и за автомат я подер-жался вдоволь.

Многие говорят, что армия – школа жизни. Соглашусь, но она не только школа – она срез этой жизни, во всем ее многообразии, прелестях и уродстве.

Солдат

Плохого из того времени я уже почти не помню. Остались лишь какие-то забавные воспоминания. Например, как мы все время таскали с собой на далекий полигон огромный ящик с томиками Ленина. И всякий раз перед стрельбами политрук прямо на траве разворачивал импровизированную «ленинскую комнату» и проводил обязательную политинформацию. Практически без кадила благословлял на удачную стрельбу, вот только ящик с ленинскими томиками был адски тяжелым.

А еще я преподавал русскую словесность.

В нашей воинской части образованность была редкой штукой. Процентов семьдесят солдат, правда, окончили восемь-десять классов и умели читать и писать. Остальные обладали словарным запасом Эллочки-людоедки и не знали самых элементарных слов. В большинстве это были русские люди! Я, уже будучи в то время сержантом, командиром подразделения, решил «подтянуть» своих ребят. Не то чтобы во мне сразу проснулся академик или учитель. Конечно же, сперва мне было просто смешно и интересно – до каких же пределов простираются границы их незнания, ну а потом все как-то втянулись в эти веселые занятия.

Солдаты получали задание – выучить значения слов, список которых я готовил каждый день. На уроках мои молодцы без шпаргалок демонстрировали свои знания. Наше подразделение очень эмоционально воспринимало происходящее. Солдаты волновались, жарко спорили друг с другом, смеялись сами над собой. Я то расстраивался, то гордился, в общем, тоже переживал. В эти моменты я впервые ощутил удовольствие от того, что можно кому-то передать свои знания.

Со службы я и Олег вернулись практически одновременно. Продолжили учебу в институте.

В стране началась гиперинфляция. Деньги обесценивались с каждым днем, и вскоре нашей стипендии перестало хватать даже на скромные обеды. Самым простым способом заработать была спекуляция. Чем торговать – не имело большого значения. Мы с Олегом покупали и перепродавали шампунь, сигареты, водку, тушенку, телевизоры и обручальные кольца. Купить дешево кольца, алкоголь и кое-какие продукты в те времена можно было в салонах для новобрачных. Но тут была загвоздка: салоны требовали заявление на заключение брака, и не чаще одного раза в месяц. В нашем общежитии жило много девчонок. За процент от прибыли они каждый месяц ходили с нами в загс подавать заявление. Вот такая веселая технология стала прообразом партнерской программы «Приведи друга и получи процент» в «Форекс Клубе».

В эти бурные годы мы впервые научились держать удар. Наш

дуэт на хабаровском рынке стал объектом внимания местных рэкетиров. Помню типичную картину того периода: скрипучий тридцатиградусный мороз, коробки с шампунем на прилавке, по одну сторону от которого – съежившийся Олег, по другую – здоровенные братки в валенках и тулупах, с расплющенными кумачовыми носами. На этом рынке мы отлично натренировали нашу упертость, которая потом не раз помогала на сложных жизненных этапах, – спасибо хабаровским носам, где бы они сейчас ни были.

Подобной коммерцией мы занимались несколько лет, но разбогатеть по-настоящему так и не смогли.

Тогда я на скопленные деньги купил на черном рынке видеомагнитофон «Электроника ВМ-12» и открыл видеосалон для матросов. Их воинская часть была рядом с моим домом. Я, сам недавно из армии, знал все про нужды «целевой аудитории». Также я знал, с кем нужно решать вопросы, и пошел прямиком к замполиту договариваться: пятьдесят на пятьдесят. Никогда не забуду ответ этого седовласого капитана второго ранга: «Сынок, ты забирай все себе. Мне главное, чтобы они по ночам из части не бегали. Крути свое кино, глядишь, будут сидеть и смотреть».

Так и вышло. Матросы и правда перестали пропадать в самоволках. Они собирались вечерами в тесном зальчике переживать за Рэмбо и Джеки Чана и любоваться Эммануэль.

Олег в это время продолжал торговать. Он купил грузовик и организовал магазин на колесах, который регулярно доставлял товары в его родной поселок Преображение.

На два года наши пути разошлись.

Трудности перевода

Зыбкое положение мелкого предпринимателя мне вскоре начало надоедать. Я уже заканчивал пятый курс и вполне освоил электронику. Не то чтобы под конец обучения я совсем охладел к предмету, просто не видел достойного приложения своим знаниям. Под «достойным» следует понимать «с нормальной зарплатой». К тому же у меня уже была семья, и только-только появилась моя первая дочь Екатерина. Я решил попытать силы в банковской сфере – в то время о финансовом благополучии банкиров ходили легенды.

Один из самых крупных коммерческих банков Владивостока – «Кредобанк» – набирал в это время персонал для работы в обменном пункте на морском вокзале: десять человек для работы в две смены. Конкурс был аж по пять человек на место, и предпочтение отдавалось кандидатам молодым, со знанием английского языка и компьютера. Из требуемого набора у меня была только молодость. Английского я не знал вообще, а опыт работы с компьютером ограничивался игрой на китайской приставке моего друга – целых два раза я сам управлял джойстиком. Для проведения языкового теста банк пригласил настоящего американца. Продвинутые друзья подсказали мне несколько фраз, которые я записал кириллицей и зазубрил: «Сорри май инглиш из нот соу гууд. Ай промис ай вил леарн инглиш вери хард. Плиз траст ми». Однако, оказавшись тет-а-тет с живым иностранцем, который начал бойко что-то рассказывать и спрашивать, я не смог воспроизвести и этого. Из английского вспомнилось только SOS.

После лингвистической экзекуции меня спросили, умею ли я работать на компьютере. Не поверите, я был абсолютно уверен, что справлюсь с любым электронным оборудованием. Я ведь без пяти минут целый радио– инженер! О чем гордо и заявил интервьюерам. Как ни странно, мне поверили на слово и поставили по этому тесту «плюс». Забегая вперед, скажу, что «целый радиоинженер» в свой первый рабочий день пять минут искал на системном блоке компьютера кнопку «сеть». По окончании собеседования мне сообщили, что я не подхожу. Дверь в финансовый бизнес гулко захлопнулась перед моим носом. Но тут открылась другая, с черного хода. Надо сказать, такие финты судьбы – классика жанра, самый распространенный случай в истории развития настоящих капиталистов.

Помните этот анекдот:

«идет интервью с владельцем заводов, газет, пароходов.

– Вы один из самых богатых людей в мире, расскажите, как вы достигли этого? Вам пришлось много работать?

– Я родился в бедной семье. Когда мне было восемь лет, родители дали мне с собой в школу яблоко. Я его не съел, а продал за пять центов, на эти деньги я купил два яблока по два цента и продал их за десять центов, потом четыре яблока, потом шестнадцать…

– А потом?

– А потом неожиданно умер мой двоюродный дедушка, и мне достался в наследство миллион долларов».

Оказалось, моя теща, работающая в театре, и далекая, в общем, от финансов, приятельствует с директрисой этого банка. Вот так заурядно, «по звонку», я попал в мир белых воротничков.

После короткого обучения начались трудовые будни. Я выписывал клиентам справки об обмене валюты и вел учет их операций. Морской вокзал во Владивостоке, где располагался обменник, был очень бойким местом. Границы только открылись, и народ стремился увидеть мир.

Иностранцы тоже интересовались Россией: каждый день в нашем офисе в поисках банкомата оказывалась очередная «жертва» экстремального туризма, с безумными глазами и кредиткой в руках. Комиссия за снятие наличных с карты тогда составляла 8 % суммы. Как сейчас помню крики «грабеж» (это было одно из первых слов на английском, которое я волей-неволей выучил) и оскорбления – коллеги переводили мне их в общих чертах.

В обменном пункте «Кредобанка» я впервые увидел банкноты со всего мира. Мы котировали около тридцати наименований валют. Кроме того, нам на экспертизу несли всякую экзотику, вроде малавийской квачи или иракских динаров. Уже через полгода я мог на расстоянии вытянутой руки отличить фальшивку любой «национальности» – цветных ксероксов тогда еще не было. За механической работой, за бесконечным заполнением бумажек я начал откровенно скучать.

Все коллеги, которых приняли на работу одновременно со мной, ушли на повышение в головной офис. Начальница валютного департамента знала, что я чей-то протеже, и сперва помогла продвинуться ребятам, которые поступили на работу без протекции, на общих основаниях. Я же продолжал мариноваться в рутине, про себя признавая справедливость такого положения.

Но все, что ни делается… сами знаете. Неожиданно в нашем филиале открылась вакансия специалиста в отделе биржевых операций, и меня – о, счастье! – приняли на это место.

Это был уже иной уровень. Я отвечал за исполнение заявок

клиентов на покупку-продажу безналичной валюты. Мы налаживали контакты с другими банками и биржами, договаривались о правилах: в то время межбанковский рынок только зарождался, и многие операции приходилось разрабатывать прямо на ходу.

Как сейчас помню свое вдохновение от продажи первого миллиона долларов, порученной крупным промышленным предприятием. Помню первые конверсии японских иен и покупку голландских гульденов под заказ одного из городских вузов.

Но самое яркое воспоминание – первый поход на Азиатско-Тихоокеанскую межбанковскую валютную биржу в качестве дилера банка. У меня, новичка, дрожали руки, когда я заполнял заявку на продажу. Это было 12 октября 1994 года, на следующий день после знаменитого «черного вторника». Напомню, 11 октября доллар подорожал на 845 рублей (27,43 %) и стал равен 3 926 рублям.

По правилам, торги начинались с курса ЦБ, зафиксированного в предыдущий день. То есть с отметки 3 926 рублей за доллар. С началом торговли курс начал стремительно опускаться, и на цифре 3 890 я, предчувствуя дальнейшее падение, решил продать 300 000 долларов.

Руководство не давало мне добро на подобные действия. Это была личная инициатива, зов интуиции, абсурдный и необъяснимый поступок, грозящий потерей рабочего места. Но я не мог противостоять этому зову. У меня было чувство, будто судьба дает мне уникальный шанс, и если я им не воспользуюсь, то буду жалеть всю жизнь.

Когда закончились торги, я на ватных ногах поплелся в банк сдаваться руководству. Удивлению и гневу боссов не было предела. Уже в коридоре, после часового «пропесочивания» на ковре, я услышал: «Слава богу, этот болван продал всего триста тысяч, а ведь мог и пару миллионов!»

Нам оставалось только ждать, когда можно будет избавиться от рискованной покупки без убытка. Ждать – самое тяжелое испытание в жизни. Особенно если решается твоя судьба.

Вечером того же дня, когда в Москве было десять утра, мы связались по телефону с головным офисом: открылись долгожданные торги. Падение курса началось сразу, да такое резкое, что захватило дух. Доллар стал дешевле, чем был до «черного вторника», – 2 994 рубля. Мы откупили наши 300 000 долларов на ММВБ и заработали на этой операции почти 90 000 долларов. Начальник валютного отдела скрылся на минуту в своем кабинете и вернулся к нам в общий зал с бутылкой шампанского. Огромный камень упал с моей души. Я испытывал

странное, незнакомое ранее чувство, сродни блаженству.

Пропущенный «стоп-лосс», или Как я бросил курить

История с первой биржевой сделкой неожиданно выявила мою тягу к риску. Стремление получить больше, подкрепленное не опытом и не профессионализмом, но интуицией, может, конечно, обернуться удачей. Но провалы случаются чаще.

Я, как и девять из десяти начинающих трейдеров и бизнесменов, не чувствовал, когда нужно остановиться. Этот недостаток проявился не столько в работе, сколько в частной жизни. Из-за него 1993–1994 годы моя семья провела в абсолютной нищете.

После моего повышения в «Кредобанке» мы с женой стали мечтать о нормальном жилье. В тот момент мы занимали комнату в коммуналке, и соседи регулярно пытались нас выжить при помощи бандитов. Этих-то мне удалось на некоторое время отвадить, пожертвовав пару сотен долларов одному из преступных авторитетов, координаты которого подсказал кто-то из друзей. Но неприятный осадок от этого противостояния остался. До сих пор помню, как выходил к браткам «поговорить» на лестничную площадку с молотком – единственным моим оружием.

Словом, решили съезжать. Аренду другого жилья мы почему-то не рассматривали. Нам хотелось сразу зажить «как люди», в собственной квартире.

В «Кредобанке» мне пообещали кредит под льготный процент, и я, окрыленный, приступил к поискам жилья в ценовом диапазоне до 10 000 долларов. На руках у нас было 2 000 долларов, вырученные от продажи квартиры бабушки жены в Братске (да, вот столько стоили квартиры в те годы). Мы внесли их в качестве задатка за «апартаменты» в «хрущевке» на мысе Чуркин – отдаленном районе Владивостока с неоднозначной репутацией.

К моменту, когда подошло время окончательного расчета, мой банк стал испытывать «небольшие» трудности, и в кредите мне отказали.

Я попался в классическую ловушку. Задаток отдан, отменить сделку без потерь уже маловероятно. Недостающие 8 000 долларов – огромные для нас по тем временам деньги – занять быстро было не у кого.

Я начал лихорадочно «стучаться» во все банки. В те годы они не были расположены давать кредиты частным лицам. Считалось,

что без знакомств «ловить нечего». И все-таки я добился своего. Мне выдали кредит под 220 % годовых. Эти 220 % выливались в ежемесячные платежи в размере 1 466 долларов только в счет процентов, помимо основного долга. Моя приличная по тогдашним меркам банковская зарплата составляла 500 долларов в месяц.

Я не хотел потерять залог. При этом, в горячке, даже не поинтересовался у хозяина квартиры или посредников, возможен ли возврат хотя бы его части. Я мыслил однозначно – займу недостающую сумму и погашу кредит досрочно.

«Досрочно» растянулось на два года. За это время мы с женой отнесли в комиссионку все, что представляло хоть какую-то ценность – от телевизора и ковра до надувной резиновой лодки. Кульминацией истории стала продажа обручальных колец за смехотворные деньги – золото на скупке всегда не в цене. Именно с той поры я не ношу обручального кольца – в память о событиях двадцатилетней давности.

Мы завели тетрадь по семейному бюджету и вносили в нее каждую булку хлеба, каждую потраченную копейку. В те дни я бросил курить – понял, что на сэкономленные деньги можно купить дочке сладкое. Обедал около года исключительно лапшой «Доширак»; удивительно, что до сих пор я могу ее с охотой есть.

Вот так, по глупости, я загнал себя и своих близких в условия выживания. Выражаясь трейдерским языком, я не принял «стоп-лосс», точнее, «передвинул» его в надежде на лучшее, хотя мог выйти из неудачной сделки и понести гораздо меньшие потери. Тем, кто не может остановиться вовремя, жизнь преподает суровые уроки.

Что помогло мне выбраться из болота нищеты, не сломаться и продолжить движение? Пожалуй, только одно – вера в то, что все будет хорошо.

У меня в жизни было несколько тяжелых и затяжных моментов, когда, казалось бы, – все, «беспросветка». А этот эпизод, о котором я вам рассказал, – один из самых легких и простых.

Что я делал в таких ситуациях? Просто продолжал «месить», продолжал что-то делать, пусть и по мелочи, пусть и по третьему кругу и часто весьма тупую работу. А там, глядишь, оно и перемалывается, и мука получается.

Анализируя сейчас, я понимаю, что в такие моменты у меня как бы отключается часть мозга, происходит «затупление», а иначе тяжело примирить себя с действительностью. Человек «классически» умный вряд ли сможет повторять одно и то же по десятому кругу.

Самый ли это эффективный способ достижения результата? Наверно, нет, в любой архисложной ситуации можно найти точные и изящные, а главное, быстрые решения, бьющие прямо в цель. Были они и у меня, только такие победы кажутся всем очевидными и не запоминаются, принимаются за естественный ход событий. А вот неудачи, ошибки и отношение к ним и сам выход из длительной полосы невезения, мне видится, достойны большего внимания.

Почему же мой подход дает результат? Мне кажется, что любое такое застревание и бег по кругу на самом деле похожи на изнурительную, многочасовую, повторяемую ежедневно из месяца в месяц тренировку атлета на беговой дорожке или на велотренажере. При этом вокруг ходят и бегают обычные люди. Ты же застрял, ты на месте крутишь педали, и кажется, что тебя обогнали и перегнали уже все кому не лень. Так продолжается неделю, месяц, и может быть, не один. Но рано или поздно, если ты не остановился и не сдался, если продолжал верить в свою звезду и удачу, в твою слегка отупевшую голову залетит блестящая идея. Ты ясно увидишь направление: куда и зачем бежать. И тут становится понятно, что твои месяцы занятий на велотренажере не прошли даром. Ты накачал мышцы и готов не то что догнать тех, кто ушел вперед, – ты пролетаешь дальше, не замечая их.

Вера и упорство – вот, на мой взгляд, главные слагаемые успеха в жизни.

Легенды и мифы «Дальрыббанка»

Несколько месяцев спустя, после корпоратива с шампанским, меня назначили начальником отдела биржевых операций «Кредобанка». За год работы в новой должности походы на биржу стали для меня делом привычным. Руки от волнения больше не тряслись, сердце в ожидании торгов не колотилось. Но не было дня, чтобы я не мечтал вкусить еще раз того блаженного ощущения победы. Мне хотелось полета, свободы действий. Наверно, это сродни наркотической зависимости, когда человеку для достижения испытанного однажды удовольствия нужна все большая и большая доза.

«Доза» в «Кредобанке» была ограниченной, и я начал посматривать по сторонам в поисках более интересной работы. В 1995 году я устроился в крупный и технологически развитый коммерческий «Дальрыббанк».

Я, начальник отдела биржевых операций, был принят на должность обычного дилера. Но в правильности своего перехода не сомневался: «Дальрыббанк» активно работал на межбанковском рынке как в России, так и за рубежом, а еще у них были установлены легендарные торговые терминалы «Рейтер».

Я часто с улыбкой вспоминаю, как я и другие дилеры «Дальрыббанка» познакомились с мировыми финансами.

Как-то делегация нашего банка во главе с директором отправилась на конференцию в Юго-Восточную Азию.

В Сингапуре их встречал Джефф Матусофф, вице-президент крупнейшей международной финансовой компании AIG Int. После обсуждения насущных вопросов Джефф принялся обхаживать россиян по высшему разряду. Катал на своем шикарном кабриолете, водил по ресторанам и ночным клубам – в общем, произвел на неизбалованных коллег сильное впечатление. Галантный и харизматичный Джефф, потомок русских эмигрантов, как бы и ничего не хотел взамен. Он утверждал, что просто счастлив слышать в Азии язык своих предков. Счастье Джеффа было настолько велико, что он разошелся не на шутку и пообещал обучить наш банк работе на мировых рынках.

Финансовый воротила не обманул. После того как наша делегация вернулась домой, он приступил к обучению через систему «Рейтер дилинг» – каждый день по нескольку часов объяснял и показывал, как торговать на валютном рынке. Определенно, у него был педагогический талант. Спустя месяц нам уже не терпелось открыть счет. В компании Джеффа, разумеется.

Наконец мы самостоятельно приступили к торгам. Двадцать четыре часа в сутки нас «перебрасывали» из одного офиса в другой. Утро начиналось со сделок с Сингапуром, затем нас передавали Лондону, а когда на Великобританию опускался вечер, русских принимал нью-йоркский офис AIG Int.

Это было круто.

Физически ты находишься в провинциальном российском городе, постоянно отключается то свет, то вода, за окном грязный бетонный забор и разбитая дорога. Но общаясь с дилерами с трех континентов, читая мировую аналитику и прогнозы, чувствуешь себя обитателем параллельного пространства. Кажется, не существует больше ничего, кроме тебя и волшебного монитора «Рейтер». Только фыркающий звук банковского электрогенератора в очередной раз напоминает о том, что жизнь за окном реальна и свет во всем городе выключили опять без всякого предупреждения.

Оставлю ненадолго старину Джеффа и его вдохновенных студентов и расскажу о культовой системе «Рейтер дилинг», позволяющей путешествовать по параллельным мирам. В конце концов, «Рейтер» был одной из причин моего перехода в «Дальрыббанк».

«Рейтер дилинг» пришел на смену телефону. По терминалу мы связывались с любой финансовой компанией мира за секунду, а также писали сообщения партнерам – какую валюту хотим купить или продать и в каком объеме. Получив в ответ цену, мы могли тут же совершить сделку. Преимуществом «Рейтера» была оперативность и надежность – связь осуществлялась по выделенным телефонным линиям, а главное, все переговоры записывались и хранились на специальном сервере в Женеве. При неблагоприятном развитии событий – например, если кто-то отказывался от заключенной сделки – записи становились основанием для судебного иска.

При помощи «Рейтер дилинг» мы не только продавали и покупали, но и просто болтали с коллегами – узнавали о погоде в Лондоне и Нью-Йорке, о настроениях в бизнес-сообществе, делились слухами. Сейчас такими вещами никого не удивишь, мы все общаемся с друзьями по Skype. Но в середине девяностых эта возможность казалась просто фантастикой. К слову, стоил терминал аж 7 000 долларов в месяц (это приблизительно равно сегодняшним 70 000–100 000 долларов с учетом инфляции за эти двадцать лет). В комплекте к «Рейтер дилинг» шли информационные терминалы «Рейтер мани». С их помощью можно было получать свежую информацию с финансовых рынков, которая поступала через спутниковую антенну. У нашего

статусного банка было целых три системы «Рейтер».

До сих пор многие трейдеры воспринимают «Рейтер» как Священный Грааль – будто одно его наличие делает торговлю успешной. Такое отношение во многом обусловлено заоблачной ценой. К тому же банковские дилеры во все времена любили надувать щеки и создавать ореол таинственности и важности вокруг своей непыльной работы. Ведь если все просто – за что же они такие зарплаты получают?

Я и сам, когда только-только пришел в «Дальрыббанк», испытывал почтительный трепет перед этим устройством. Как в детстве перед запретной моторной лодкой отчима.

Сегодня существует множество интернет-программ с аналогичными функциями. «Блумберг» даже опередил в целом неплохую систему «Рейтер мани» по качеству информации и доступным сервисам. Сдается мне, что большинство людей, испытывающих религиозные чувства к «Рейтеру», на нем не работали. Но считают, что их «посвященность» и «причастность» придает им вес. Помните крестьянина, которого односельчане зауважали за то, что видел Ленина (или не видел, да соврал)? Человеку свойственно верить, что обладание дорогими вещами сделает его успешным. Вот если бы у меня была машина, тогда меня бы женщины любили! Но неодушевленные предметы не могут принести решение проблемы или задачи. Решение – в наших головах.

Пора вернуться к заскучавшему Джеффу. По сути, для нас он был «озаряющим путь» и «вдохновляющим на подвиг».

Абсолютно доверившись нашему «учителю», мы совершили серьезную ошибку. Наивно было полагать, что он, капиталист до мозга костей, может дарить свое время. Мы торговали с AIG по их правилам. На каком-то этапе жадность Джеффа скомандовала ему «апорт!», и он прелегко «отгрыз» у нас 80 000 долларов, закрыв с огромным проскальзыванием нашу сделку. Это была грязная игра. Проглотив горькую пилюлю, мы разорвали с Джеффом отношения.

Позднее, на одной из дилерских тусовок в Москве, я узнал, что Матусофф «обучил» многие российские банки. И каждый из них оплатил образование так же, как и мы. Колоритная фактура Джеффа навевает мысли еще об одном историческом персонаже – Колумбе, который приехал в Америку с разноцветными стекляшками, колокольчиками и зеркальцами и обменял их на чистое золото у непуганых индейцев. Сомневающихся туземцев знакомили с прикладами.

История повторяется, нам стоит держать ее уроки в голове и реалистично относиться к зарубежным партнерам.

«Дальрыббанк» стал важной вехой в моем становлении. Здесь я познакомился с неодушевленными легендами финансового рынка – Рейтером и Джеффом (шутка, Джефф). Не потеряв к ним известного уважения, я избавился от пиетета перед Западом. И понял, что только знания и постоянное совершенствование могут стать надежной гарантией успеха в мире финансов.

Я научился торговле на Форексе, и полученный опыт впоследствии составил основу будущего «Форекс Клуба». Эта работа подарила мне множество ценных контактов, которые я поддерживаю и сейчас.

Но «Дальрыббанк», при всех своих достоинствах, был бюрократическим раем – огромной косной структурой с разветвленной системой подчиненности, где каждое действие требовало согласований. Поэтому когда «Первый Приморский банк» предложил мне место начальника валютного департамента и полный карт-бланш, я согласился.

Как «Первый» стал первым

«Первый Приморский» дышал на ладан. Руководство отчаянно пыталось вывести банк из комы и с этой целью привлекало «талантливую молодежь» громкими должностями. При этом моя зарплата на новом месте была в два раза меньше, чем в «Дальрыббанке». Но я никогда не держался за «теплые» места, да и быстрым деньгам всегда предпочитал перспективу. Деньги приходили потом, бонусом к увлекательному делу.

Мое рабочее место было в общем просторном зале – тут же сидели операционисты и бухгалтеры, тут же обслуживали клиентов. Последние оказывались в банке редко, случайно и объемом финансов, мягко говоря, не впечатляли. Доходы всего валютного департамента не превышали 10 000 долларов в месяц. Этих денег едва хватало на текущие клиентские платежи и оперативные цели, о развитии руководство могло лишь несмело мечтать.

Как говорят в армии: если не знаешь, где достать, – надо копать. И я начал «копать» самое необходимое – деньги.

Будучи дилером в «Кредобанке» и «Дальрыббанке», я успел создать себе имя. Это было не так уж и сложно: просто надо всегда выполнять свои обязательства и держать слово. Я общался с десятками банков, а точнее – с их сотрудниками, такими же дилерами, как я. Со многими сложились теплые и доверительные отношения. У меня был большой кредит доверия, и на этот единственный свой капитал я и сделал ставку. Я связался со старыми партнерами, рассказал о своем новом назначении и предложил обсудить межбанковский займ. Через неделю мой банк получил первые 900 000 долларов кредита из Сахалинского банка. Только вдумайтесь: реальное состоянии «Первого Приморского» было таково, что незнакомые и беспристрастные инвесторы, глядя в его баланс, не дали бы и копейки на его спасение. Только хорошие личные отношения помогли мне получить кредит.

Как распорядиться деньгами, долго не думали. Наибольшую прибыль тогда зарабатывали обменники. В этот момент Олег Репс согласился перейти от своей частной коммерции ко мне на помощь в банк, и работа закипела. Весь офис «Приморского» мы застроили кабинками, купили у других банков оптом валюту и начали продавать ее в розницу, выставив лучший в городе курс. Потекли первые деньги, появились и постоянные клиенты. Помню вьетнамцев, покупавших зараз до 100 000 долларов, – им доставались самые искренние приветственные улыбки наших

кассиров.

Вскоре мы поняли, что закупать валюту во Владивостоке не очень выгодно. Местные банки не могли предложить нормальные объемы и цены. Я и директор «Первого Приморского» договорились с одним из банков в Москве. Оставалось только перевезти деньги из столицы. В первую «валютную» командировку отправился я сам, рассчитывая за одни сутки слетать из Владивостока в Москву и обратно.

По неопытности я не подумал привезти с собой сумку для денег. «Ну, в Москве-то наверняка найдут куда положить», – успокоил я себя. Однако столичных коллег ситуация привела в замешательство.

– Сейчас что-нибудь придумаем, – наконец произнес директор банка и исчез в недрах своего офиса.

Через полчаса мне вынесли деньги… в кожаном чехле от швейной машинки. Я мигом представил, как поздними вечерами президент банка занимается кройкой и шитьем в своем кабинете. Какой освежающий восприятие образ! А то все эти стандартные хобби финансовых «топов» – пилотирование, лыжи, самурайские мечи… Мы дружески пожали друг другу руки, и я отправился в аэропорт.

В полете я гадал, как мне идти в туалет, со «швейной машинкой» или нет. Было досадно, что заранее не подумал об охране и других организационных моментах. Потом, как назло, стал наваливаться сон – шутка ли, почти сутки в непрерывном полете. Но в итоге логистическая операция завершилась благополучно, и мы начали практиковать такие перевозки регулярно.

Вскоре обменные пункты «Первого Приморского» стали продавать по миллиону долларов в сутки. Дневная емкость всего валютного рынка Владивостока в те времена составляла от трех до пяти миллионов. Наша доля была не менее 20 %. Чтобы поддерживать такие обороты, наш банк «гудел», как трансформаторная будка, на максимуме своих возможностей.

В какой-то момент отработанная схема транспортировки денег начала давать сбои. Чтобы избежать лишнего внимания, мы решили отправлять инкассаторов – они работали по двое – бизнес-классом. Один момент не учли. Новый уровень авиасервиса любезно предоставлял пассажирам не только пространство и покой, но и бесплатный алкоголь в неограниченном количестве. А нашему человеку стаканчик-другой пригубить совершенно необходимо. Тем более что работа связана со стрессом. Во время одного рейса «ответственные» лица «напригублялись» как следует и затеяли драку прямо на борту. В

аэропорту пылких инкассаторов уже ждала милиция. За время телефонных переговоров с представителями власти мы едва не поседели. К счастью, горе-перевозчиков отпустили, и ни одной купюры в ходе операции не пострадало.

После этого инцидента мы поняли, что один только бизнес-класс не делает нашу технологию цивилизованной.

Тогда в союзе с «Токобанком» и позднее с «МДМ Банком» мы разработали новую схему перевозок. «Первый Приморский» покупал на межбанковском рынке безналичные доллары, переводил их на счета московских банков в Америке, а те уже снимали наличные и отправляли нам в сопровождении сотрудников «Мосинкасса» – оказалось, бывают в России непьющие при исполнении мужики. С этой технологией была одна проблема – временные затраты. Московский поставщик кэша «МДМ Банк» отгружал банкноты исключительно тогда, когда его работники видели эти деньги на их счете в американском банке. То есть фактически по пред-оплате. Из-за разницы во времени между Владивостоком, Штатами и Москвой от платежа до получения кэша во Владивостоке проходило минимум двое суток, а отвлекались миллионы долларов. Учитывая, что «Первый Приморский» все еще испытывал ресурсный голод, это было непозволительно долго.

Мы придумали, как уложиться в один день. Утром по московскому времени сообщали дилерам «МДМ Банка» сумму купленной валюты. Эмдэ-эмовцы, не дожидаясь подтверждения из Америки, отправляли деньги с инкассаторами во Владивосток. Одному из них вручали бумажку с паролем. Вечером Москва видела деньги на американских счетах и посылала нам по «Рейтеру» пароль. Наступала заключительная стадия – когда наши сотрудники с паролем ехали в аэропорт забирать мешки с миллионами. Помню, пару раз из-за сбоев платежной системы у нас не оказывалось на руках пароля. Тогда деньги улетали обратно в Москву, а мы платили штраф. И все же, несмотря на шероховатости, это была отличная, работающая идея.

Наше ноу-хау помогло снизить ресурсную зависимость от других банков. Теперь нам хватало 3 000 000 долларов на операции, которые раньше требовали 6 000 000. Даже если взять сумму в 3 000 000 и посчитать по ней плату за однодневный депозит по ставкам, выдвигаемым тогда для «Первого Приморского» другими банками, – а это 25–35 % годовых – получалась экономия от 2 083 до 2 917 долларов в день.

Эта экономия была каплей в море по сравнению с выигрышем от роста оборота – обменные операции давали сотни процентов годовых.

Настоящим триумфом в новейшей истории «Первого Приморского» стал момент, когда сверхконсервативный Приморский Сбербанк начал покупать у нас кэш. Объемы валюты, которые летели из Москвы, увеличились до семи миллионов долларов за рейс. Мы вышли на первое место по валютным операциям на Дальнем Востоке.

Когда я слышу, что банковский бизнес – это скучно, я лишь улыбаюсь.

Дилинг по-взрослому

«Первый Приморский» вышел из кризиса благодаря валютным операциям. Надо было двигаться дальше. Я, памятуя о захватывающем опыте торговли на Форексе в «Дальрыббанке», загорелся идеей создать это направление в нашем банке. Олегу эта идея тоже очень нравилась. Для развития дилинга нам не хватало знаний, и зимой 1995 года мы вдвоем отправились обучаться в Москву.

Стажировку проводил столичный «Мосэксимбанк» и один из наших заочно знакомых дилеров Максим Дубовой.

Дилинг-центр этого банка располагался рядом с Красной площадью. Днем мы слушали профи, а вечерами гуляли по красивому заснеженному центру города, заглядывая в ресторанчики. Во Владивостоке в те времена цены были намного выше, чем в Москве, и на наши командировочные мы могли позволить себе ужин почти в любом ресторане, как настоящие богачи. За месяц обучения и гастрономических прогулок я и Олег завербовали бизнес-тренера Максима ехать с нами во Владивосток и поднимать там Форекс. Диву даешься, как мы тогда умели убеждать, чтобы заманить человека с московской пропиской во Владивосток, город, где в те времена каждый день отключали свет на шесть-восемь часов, а про горячую воду горожане и вспоминать забыли.

По возвращении мы купили для нашего банка оборудование – конечно, «Рейтер». Оставалось выбрать брокера. Спасибо Джеффу, я был осмотрителен.

Кастинг, который продолжался несколько недель, заставил меня, Олега и Максима буквально кататься по полу от смеха. Мы звонили брокеру X и говорили, что слышали о проблемах с брокером Y. Не знает ли многоуважаемый X, чего именно следует опасаться? В ответ следовал эмоциональный монолог, полный компрометирующих подробностей. После этого мы звонили Y и пересказывали полученную информацию. Y начинал фонтанировать нелицеприятными историями об X. Еще немного, и мы спровоцировали бы международный скандал. Наконец, нам удалось найти английскую компанию IG Index. На фоне коллег она выглядела прилично, а главное, согласилась на кредитное «плечо» 1:33, тогда как остальные предлагали 1:20.

Помню нашу первую сделку. Посовещавшись, мы продали сто тысяч долларов за дойчемарки. Курс, чуть потоптавшись, сходил ненадолго в зону прибыли, а потом поднялся на начальный уровень. С момента открытия сделки прошло уже двадцать минут,

и так как движения не было, мы закрыли позицию с незначительным убытком.

В следующие несколько недель мы провели еще пятнадцать сделок. Удивительно, но все они без исключения завершались с плюсом. За месяц мы заработали двадцать тысяч долларов прибыли.

Мы ликовали. Вот она, золотая жила!

Пора работать по-взрослому – решили мы и собрали команду дилеров. Несколько месяцев торговля шла успешно, несмотря на бессистемность и отсутствие инструкций. Нам было не до них, мы слишком спешили заработать все миллиарды мира. Но однажды, придя на работу, я обнаружил дилеров ночной смены в крайне подавленном состоянии. Попросил показать отчет по проведенным операциям и пришел в ужас. За ночь они произвели огромное количество сделок, и к утру у нас «висели» открытые позиции с лотами в 8 000 000 долл. Заплетающимся языком ночной дилер стал объясняться. Сперва все выглядело нормально, и он открыл сделку в 200 000 долл. Затем курс пошел против нас, и он добавил к убыточной позиции еще 200 000 долл. Курс продолжал падать. Дилер в отчаянии добавил еще и еще, потом удвоил – и вот мы оказались с открытой позицией в 8 000 000 долл. Наш убыток к утру составлял более 150 000 долл., при этом падение все продолжалось.

Глядя на бледного дилера с покрасневшими глазами, я вспомнил, как несколько лет назад лихорадочно искал кредит на квартиру, не допуская и мысли о потере задатка.

В тот раз мы успели зафиксировать убыток на уровне 172 000 долл. – помедли мы еще немного, и лишились бы всего депозита. В очередной раз надо было выбираться из ямы. В течение целого года мы, торгуя минимальными лотами, пытались «отбить» убытки. Заработать удалось 60 000 долл. – почти в три раза меньше нашего «минуса». Вот такая странная арифметика: за одну «провальную» ночь расплачиваешься несколько лет.

Немного успокаивало то, что потеря в целом не была критична для банка. Мой валютный департамент приносил «Первому Приморскому» сотни тысяч долларов прибыли ежемесячно. Но ошибка была допущена на Форексе, и самолюбие не позволяло мне компенсировать ее за счет другого отдела. Конечно, это был не бизнес-подход, а самое настоящее упрямство. И все же оно помогло вывести Форекс на другой уровень.

Нам нужен был приток новых клиентов и дополнительные источники доходов. В марте 1996 года, после разработки стратегии и регламента работы, состоялось официальное открытие площадки для игроков на Форексе.

У меня сохранилась статья из экономической газеты «Золотой Рог» от 27 февраля 1996 года, анонсирующая это событие.

Первый Приморский первым открывает дилинговую площадку

Во Владивостоке «Первый Приморский банк» завершил работу по подготовке дилинговой площадки для операций с валютой на международном рынке для физических лиц

Как сообщил «ЗР» начальник валютного департамента банка Вячеслав Таран, подобные площадки уже действуют в ряде городов страны и пользуются большой популярностью. Операции будут производиться в системе Reuter посредством станции «Dealing-2000». Первоначально торговля будет вестись с наиболее известными у нас валютами: долларом, маркой и иеной.

Для того чтобы стать клиентами площадки, желающим необходимо будет внести так называемый страховой депозит – минимум 5 000$. В этом случае банк откроет вам «плечо» в 500 000$. Соответственно, если депозит составит 10 000$, то «плечо» будет увеличено до 1 000 000$. С этими деньгами клиент и будет играть через оператора (который заодно будет следить за эффективностью операций, дабы исключить «прогар») на курсах основных мировых валют. Плата за каждую операцию (транзакцию) составит 50$, а работать площадка будет круглосуточно.

На сегодняшний день объявлен набор на курсы по подготовке к работе на дилинговой площадке. Только по их окончании потенциальные клиенты будут допущены на площадку.

Интересный факт: к примеру, в Москве основными игроками на дилинговых площадках являются молодые люди, в основном студенты.

Обратите внимание, в какие суммы обходилась игрокам торговля на Форексе. Комиссия за полную сделку: 50 + 50 = 100 долл., минимальный залоговый депозит от 5 000 долл. и минимальный лот от 500 000 долл. Понятно, что несмотря на ритуальные танцы с официальной площадкой, регламентами и

СМИ, круг клиентов все равно был ограниченным.

Новичков мы, как и обещал «Золотой Рог», принялись учить. Знакомые из Москвы переслали нам ксерокопию книжки «Как играть и выигрывать на бирже» А. Элдера и еще одну, безымянную, о волнах Эллиотта – у нее не было обложки. По этим материалам мы готовили семинары для клиентов, а заодно закрепляли и структурировали собственные знания.

После вводных занятий клиенты под присмотром начинали практиковаться в дилинговом зале. Они находили информацию на «Рейтер мани», делали анализ и отдавали распоряжения сотрудникам банка по внутреннему телефону; последние, в свою очередь, транслировали указания нашему английскому брокеру.

Вскоре в новом отделе случилась еще одна «форекс-драма». Большая часть наших клиентов торговала по иене. Сказывалась близость Страны восходящего солнца. Кроме того, кто-то из клиентов сам побывал в Японии, что-то там узнал, рассказал коллегам – и вот иллюзия понятности и прогнозируемости была готова.

На мой взгляд, иена – одна из самых сложных и коварных валют. Она плохо укладывается в западные стандарты анализа уже потому, что у японцев другой менталитет и система ценностей. Со своим уставом в чужой монастырь не ходят, даже если он через дорогу.

Но наши клиенты пошли – все как один, повинуясь закону толпы. Большинство из них купили максимально возможный объем и, несмотря на уговоры дилеров, не поставили «стоп-лоссов».

Иена всех «порвала». Тогда я в первый раз обратил внимание на один феномен. Когда более 70 % клиентов начинают действовать согласованно, на рынке происходит нелогичное, не поддающееся анализу движение, которое оставляет единомышленников без денег.

После финта, который выкинула иена, мы остались почти без клиентов. Для молодого брокерского бизнеса это было серьезное испытание, но через три месяца мы смогли восстановиться.

Мы задумались о менее рискованной для клиентов торговле. Идея мини-Форекса – с возможностью низкого порога входа на рынок и покупки небольших лотов – витала в воздухе. Но тогда еще не пришло время. Спустя несколько лет мы с Олегом Репсом реализовали ее уже в «Форекс Клубе».

Несмотря на то что дилинг в «Первом Приморском» требовал огромного количества сил и времени, мы не оставляли без внимания и рынок наличной валюты – нашу отлаженную машину по производству денег. Здесь обороты росли без помех. Наши

партнеры из «МДМ Банка» внимательно наблюдали, как и в каком количестве мы возим валюту. Вскоре хозяин «МДМ Банка» Андрей Мельниченко лично приехал в «Первый Приморский». И во время организованной нами неформальной прогулки на яхте он предложил мне создать с нуля и возглавить филиал его банка во Владивостоке. Что называется, сделал предложение, от которого невозможно отказаться.

Конечно, путь к новым вершинам был неблизким. Нужно было пройти множество этапов – от организации офиса до утверждения моей кандидатуры в Центральном банке РФ. Но страха не было. «МДМ Банк» из Петербурга прислал мне в помощь очень опытного человека – Дениса Гордеева, и мы с ним по-настоящему сдружились.

В сознательном возрасте обычно обзаводишься приятелями, единомышленниками, партнерами. Не думал, что можно обрести и друзей. Мне очень повезло.

«МДМ Банк»

Вместе с Гордеевым мы нашли помещение для банка. Денис отвечал за ремонтные дела, я же тем временем готовил документы для Центрального банка. Знающие люди дали мне понять, что без серьезных рекомендаций в ЦБ меня не утвердят. Я заметался в поисках «волосатой руки». По правде говоря, встречи такого рода никогда не доставляли мне удовольствия. Может, это «неудовольствие» отчасти сыграло свою роль, а еще, конечно, мои молодость и «безродность» – сильные мира финансов не дали мне зеленый свет. Сегодня я благодарен судьбе за такой поворот. Я мог бы «увязнуть» в банковском бизнесе до конца жизни и не создать своего дела – «Форекс Клуба». Тогда же я был очень уязвлен.

В связи с моей «непроходимостью» в действие вступил план «Б». Мы пошли в ЦБ и спросили, не найдется ли у них подходящего кандидата для нас? Нашелся Юрий Борисович Шатов. Я стал его заместителем – курировал безналичные валютные операции, межбанковские кредиты-депозиты, фондовый рынок, рынок зачетов и еще клиентский сектор. Моя обида быстро улеглась. Юрий Борисович оказался замечательным, толковым специалистом и талантливым администратором.

Самым ценным опытом в «МДМ Банке» стали многочисленные стажировки в Москве, в головном банке. Там, например, я впервые увидел в работе Electronic Broker System (EBS). До кризиса 1998 года «МДМ Банк» был одним из немногих российских банков, торгующих через эту систему. До сих пор к ней допускаются только крупнейшие банки мира, которые в состоянии ежедневно выполнять огромные объемы валютно-обменных операций.

Котировки в системе EBS то и дело опережали рейтеровские и Доу – Джонса. Порой они появлялись на тридцать секунд – драгоценных секунд! – раньше. Это меня поразило. Долгое время котировки EBS не транслировались открыто в информационных системах. Только несколько лет назад появилась возможность видеть их через терминалы «Блумберг», уже упомянутые мною выше.

Московский «МДМ Банк» специализировался на крупных клиентах. Сидя на стажировке бок о бок с шеф-дилером банка, я с восхищением наблюдал жизнь «большого» Форекса. Помню, как один из игроков двигал кросс-курс фунт/итальянская лира лотом в сто миллионов.

Подобный объем купить или продать очень сложно.

«Вываливание» такой суммы на рынок может запросто сдвинуть его и на 50, и на 100 пунктов. Поэтому крупные лоты распределялись «тайком» по пятнадцать-двадцать миллионов на нескольких брокеров. И даже на эти объемы западные брокеры зачастую ставили спред до 30 пунктов, боясь «влететь».

У тогдашнего российского банковского «крупняка» вроде «МДМ Банка» или «Инкомбанка» была практика: они объединялись в согласованные пулы и самым натуральным образом двигали рынок, то есть поступали, как настоящие маркетмейкеры. В дилингах банков сидели молодые азартные ребята, и их шалости, конечно, привлекали внимание опытных буржуев. Сначала буржуи грозили пальчиком – мол, предупреждайте, когда идете большим объемом. Но разве так просто урезонишь российского дилера?

В конце концов наши «добаловались». В очередной раз, когда они пытались двинуть рынок в свою сторону, мощный западный игрок с колоссальными деньгами перебил их направление. Помню в этот момент одного клиента – он все никак не хотел закрывать сделку. На его счете было восемь миллионов, из которых четыре – прибыль. Весь «МДМ Банк» кричал ему остановиться и фиксировать заработанное. Но он сидел и бормотал: «Еще один миллион и все, мне нужен еще один…» Благодаря своей жадности и упертости он потерял и свою прибыль, и депозит – все восемь миллионов.

Так постепенно я узнавал на практике, как функционирует межбанковский рынок и «большой Форекс».

Глава II. «Форекс Клуб»

Мысли о собственной компании у нас с Олегом появились еще во время работы в «Первом Приморском». Форекс казался делом ярким, захватывающим, рискованным – как сама жизнь. Но уйти с головой в самостоятельный трейдинг я не мог: понимал, к счастью, что я азартен, и чрезвычайно.

Собственный брокерский бизнес мог задействовать мои сильные стороны. Азарт, так легко сталкивающий с вершины вниз, я направил в другое русло – он помог вдохновлять людей, а лидерские качества помогли мне создать команду единомышленников.

В 1997 году я и Олег Репс открыли во Владивостоке «Форекс Клуб».

Первый офис «Форекс Клуба»

Первым делом мы нашли талантливого программиста, Анатолия Коробкова, и попросили его создать автоматическую торговую платформу. Анатолий управился за рекордные два месяца. День появления бета-версии для тестов – 4 ноября 1997 года – стал официальным днем рождения компании. В апреле 1998 года первые клиенты «Форекс Клуба» уже начали открывать счета.

Алексей Трифонов (шеф-дилер)

Я пришел в компанию в 1998 году. «Форекс Клуб» тогда работал с клиентами всего несколько месяцев, и компании требовались сотрудники, способные выполнять много простой работы.

Как мне показалось, главным на тот момент было: энтузиазм, огонь в глазах, готовность к любым заданиям, ну и нормальное честное отношение даже к самым незначительным обязанностям. Сейчас, пятнадцать лет спустя, я понимаю, что эти качества по-прежнему остаются основой оценки человека в компании, предопределяют его подъем по карьерной лестнице. А уже потом прибавляется профессионализм. Моим первым функционалом была обязанность техника – слежение за бесперебойной работой компьютерных систем, которые обеспечивали возможность сделок для клиентов, настройка компьютеров, установка на них ПО для анализа рынка.

Помню, к нам пришла молодая женщина, которая решила заняться операциями на Форексе. Пришла, как положено, на вводный семинар. Она стала торговать и прямо на моих глазах превратила свою тысячу долларов в двадцать тысяч. На тот момент я впитывал, как губка, все эмоции и ощущения – и меня захватило по-настоящему. Новичок заработал такие деньги за короткое время! При этом она получала удовольствие от торговли…

Наш первый офис размером около ста квадратных метров представлял собой помещение, разделенное на два независимых зала. Первый – для новичков, второй – для «бывалых». Он еще назывался «рыбный зал» – из-за аквариумов с рыбками.

Первые клиенты, первые сделки

Олег Исаев (ректор Академии)

Вечерами «бывалые» выходили на крыльцо и делились своими впечатлениями от торговли, пересыпая речь непонятными новичкам словами. Студенты слушали эти рассказы, раскрыв рты, и мечтали поскорее вырасти в таких же «рыбных» специалистов.

Редкие минуты затишья на рынке

Я и Олег Репс говорили тогда нашим первым сотрудникам, которые работали, сидя на системных блоках: потерпите еще немного, скоро мы будем в Москве, откроем филиалы по всей России. Не знаю, вдохновляла их наша вера или это была искренняя увлеченность профессией – но никто не жаловался, только добродушно подшучивали.

Над пропастью от тигра

В августовский кризис 1998 года наше молодое предприятие начало ощутимо «штормить». Стартовые вложения в бизнес были около восьмидесяти тысяч долларов, большую часть из которых мы взяли в долг у знакомых бизнесменов.

До августовского коллапса никто из них и не беспокоился о возврате своих денег, после дефолта кредиторы одномоментно, будто сговорившись, стали требовать их обратно. С большим трудом нам удалось реструктурировать эти займы, взяв кредиты под более высокий процент. Но беда пришла не одна.

В октябре 1998 года, после катастрофического падения доллара против японской иены на двадцать пять фигур, наше программное обеспечение показало свое несовершенство. Оно попросту не было рассчитано на такие огромные и стремительные изменения котировок.

Аналогичные встряски на рынке случаются раз в двадцать-тридцать лет, и мы, новички, торговавшие на Форексе всего два года, не заложили возможности их появления в алгоритм программы.

Клиенты продолжали заключать сделки по старым ценам. Видя, как разворачиваются события, они покупали, продавали и фиксировали прибыль без какого-либо риска. Все это случилось ночью, что называется, на быстром падении – было невозможно ни среагировать, ни перекрыть эти позиции на внешнем рынке. Общая сумма прибыли, заработанная несколькими трейдерами благодаря программному сбою, составила 250 000 долл.

Четверть миллиона – и сейчас огромные деньги. Тогда же, в девяносто восьмом, во Владивостоке, задушенном кризисом, эта сумма была ошеломляющая, астрономическая (с учетом инфляции ее надо умножить на десять, чтобы выйти на цены 2012 года).

Один из наших клиентов купил на заработанные на этом сбое сорок тысяч долларов прекрасную четырехкомнатную квартиру в центре Владивостока. Сейчас подобная недвижимость стоит не менее четырехсот тысяч долларов.

Конечно, можно было набрать побольше воздуха в легкие, принять оборонительную позицию и отменить все сделки. Но репутация и бизнес после этого вряд ли выжили бы, поэтому такой сценарий мы с Олегом всерьез даже не рассматривали.

Мы объявили месячный мораторий на все клиентские выплаты и начали искать деньги: пытались занять и еще пытались продать долю в «Форекс Клубе» – единственный наш актив.

Говорят, в экстремальных ситуациях у людей открываются невероятные способности. Я слышал историю о том, как человек перепрыгнул через десятиметровую пропасть, убегая от тигра. А еще про мать, которая смогла поднять бетонный блок весом под тонну, придавивший ее ребенка.

Конечно, ценность человеческой жизни несравнима с абстрактными материальными объектами. Но «Форекс Клуб» был нашим ребенком (ладно, детищем, чтобы никого не покоробить сентиментальностью). В общем, во имя «Форекс Клуба» мы должны были сделать Чудо. И сделали: всего за три недели нашли компанию, которая согласилась приобрести пятьдесят процентов наших акций. Напомню – акции компании с убытками, в разгар кризиса.

Имена наших спасителей из «Строймаркета» можно будет включить в текст гимна «Форекс Клуба». Андрей Горячкин, Евгений Максимов и Олег Зельдин – без риска, на который вы пошли, без вашей веры «Форекс Клуб» бы не состоялся. Да и сама эта книга вряд ли появилась бы.

Недостающую сумму, которую можно было произносить уже с меньшим напряжением в голосе, мы заняли под тридцать процентов годовых. Полностью рассчитаться с долгами и процентами нам удалось только через три года работы.

Тогда и родился **слоган**, ставший на долгое время официальным:

«Форекс Клуб» платит всегда

Честность окупается. Даже если для этого потребуется не один год.

Кризис девяносто восьмого принес не только потрясения. Были, как ни странно, и плюсы – он подогрел интерес общества к валютному рынку как таковому. В сентябре и октябре мы набрали рекордное количество желающих учиться торговле на Форексе: потоки по пятьдесят-шестьдесят человек, и это в небольшом Владивостоке. Начала формироваться наша Академия биржевой торговли.

Работа над ошибками

Сегодня, с высоты профессионального опыта, я размышляю над уроком, который мы получили в начале нашего пути, – над уроком в буквальном смысле дорогим и болезненным.

Главное в нашей деятельности, на мой взгляд, – четкие правила игры. Клиент должен однозначно понимать, чего ждать от компании и как выглядит закон, по которому будет решаться возможная спорная ситуация. В 1998 году мы заплатили четверть миллиона долларов именно за отсутствие внятных правил игры. Ведь клиенты были уверены, что честно заработали деньги, а в трактовке компании – заработали по ошибке, из-за сбоя софта.

Имей мы внятный регламент для разрешения подобных коллизий, ущерб был бы минимальный, и главное, ни одна из сторон не чувствовала бы себя в чем-то обманутой или ущемленной. На осознание этого факта нам понадобилось еще несколько лет. В 2002 году «Форекс Клуб» первым в индустрии создал регламент котирования – свод законов и правил, регулирующий взаимодействие с клиентами. За четыре года вынашивания регламента наш профессиональный опыт обогатился реальными историями про людей, деньги, компьютеры и человеческие эмоции. Словом, к работе над собственным законодательством мы пришли подкованными.

Первым делом, конечно, были прописаны правила на случай повторения «легендарной» истории девяносто восьмого: мы узаконили котировки, транслирующиеся в наши торговые системы, и сделали их едиными для всех клиентов. На деле это означает обязательство «Форекс Клуба» неукоснительно выполнять сделки по предложенным ценам. Технические сбои, к сожалению, до сих пор никому отменить не удалось. Теперь представьте, что в систему попала нерыночная котировка и вы понесли по ней убытки. В этом случае, согласно регламенту, сделка отменяется, все потери вам полностью компенсируются. Если же благодаря нерыночной котировке вы оказались в прибыли – она остается в вашем распоряжении, но не более чем пятьсот долларов на один счет.

По себе знаю, что чувствовать себя комфортно можно, лишь понимая правила взаимодействия с той или иной организацией. Человек, который чего-то недопонимает, чаще всего считает себя обманутым. А если говорить о человеке с российским менталитетом – «чаще всего» можно и опустить. Поэтому мы постарались, во-первых, сделать регламент максимально прозрачным и понятным, а во-вторых, помочь освоить его «от и

до» своим сотрудникам. Ведь от нашего, форексклубовского, знания в конечном счете зависит доверие клиентов.

Переезд в Москву

О волшебная сила долгов! Они не дают сидеть на месте, они толкают тебя на подвиги. После экстремальной осени девяносто восьмого мы с Олегом со всей ясностью осознали, что в обнищавшем Владивостоке кредитов не отработаем. Необходимо было осваивать новые территории и открывать новые филиалы. Олег с Игорем Ворониным отправились с этой миссией в Хабаровск, а я с женой Ольгой и Петром Татарниковым – в Москву.

В столице Ольга начала работать вместе с нами. Надо сказать, деловое сотрудничество с женой началось еще во Владивостоке. Ольга была журналистом на телевидении и часто приглашала меня и моих коллег в свою программу «Бизнес-тайм». Мы рассказывали зрителям о тонкостях валютного рынка и, конечно, получали возможность лишний раз упомянуть в эфире «Форекс Клуб», что было для нас ценно. Поскольку Оля работала под девичьей фамилией, такая реклама никому глаза не резала.

В Москве бюджет на сотрудников в новом офисе был жестко ограниченным, и я не мог найти помощника на зарплату в сто долларов. Я предложил жене мне помочь. Ольга сразу ответила «да».

Ольга Таран

У меня сомнений не было – конечно, я хотела помочь! Но о Форексе я знала немного и в общих чертах. И вот за день до выхода на работу я запаниковала: как я выйду на работу, я же ничего не

знаю! Мы сели на кухоньке в нашей съемной квартире, и Слава мне до трех ночи рассказывал, что такое валютные пары, что такое спред и своп. Я записывала каждое слово. Утром я вышла на работу.

Поначалу я занималась рекламой, работала с клиентами, через какое-то время начала проводить вводные семинары. Работа с клиентами мне очень понравилась – она похожа на журналистику. Ежедневно ты общаешься с разными людьми и в этих беседах стремишься к определенному результату.

Работать вместе с Ольгой было здорово. Мы были как две руки одного человека. Правая подхватит что-то, потом левая продолжит. Ольга всегда отличалась перфекционизмом, все время стремилась доводить дела и процессы до совершенства, что отлично дополняло мое изобретательство и движение к новому. У Оли также талант «разряжать» обстановку. Она умела успокоить самых агрессивных клиентов. Форексклубовцы прозвали ее «мамой».

Через некоторое время мы вступили в альянс с «Меритбанком» – оказалось, там работали люди, известные нам еще по Владивостоку. Они предоставили моей команде приличный офис и разделили с нами пополам расходы. Работа была начата.

Трещина в отношениях с «меритовцами» поползла, как только один из наших клиентов выиграл тридцать тысяч долларов и, что логично, захотел их получить. Директор банка, увидев заявление на закрытие счета, выдержала долгую паузу. Бесконечно долгую, откровенно говоря. Безупречно податливый диван с тонким ароматом денег, эффектная улыбка секретарши и кофе, кофе и снова кофе – все это не могло скрасить то памятное многочасовое ожидание в приемной.

Наконец я получил аудиенцию и совершенно недвусмысленный ответ: «Платить деньги банк не намерен. Для банка подобный выигрыш клиента стал полной и необъяснимой неожиданностью, и вы должны выкручиваться сами».

Я вышел из приемной в полной прострации.

Снова надо было думать, где самостоятельно искать средства для выплаты клиенту. И главное, стало понятно, что с таким нечистоплотным партнером надо немедленно расставаться. Учитывая наше финансовое состояние, это стало еще одним ударом «под дых» для компании.

Выход нашелся неожиданный. Пока я бессонной ночью пытался понять, где нам занять очередные тридцать тысяч, счастливый обладатель прибыли решил стать еще счастливее и

поставил весь выигрыш на новую операцию. После череды из семидесяти (!) прибыльных сделок подряд он проиграл все одной сделкой номер семьдесят один.

Так отчаянная самонадеянность одного человека спасла нас от долгов и подарила короткую передышку. Нужно было, не теряя времени, продумать сценарий «развода» с «Меритбанком».

Приключение в стиле «сюр»

Руководители «Меритбанка», как оказалось, решили не терять времени еще до истории с нашим адреналинщиком. Они давно приняли решение забрать у нас форексный бизнес. Условия для этого были максимально комфортные: все счета клиентов были открыты непосредственно в «Меритбанке», а мы сидели в их офисе.

«Коллеги» завербовали одного из наших бывших программистов и начали формировать свой отдел дилинга. Но банковское сообщество Москвы оказалось на удивление небольшим. От одного из своих знакомых из «МДМ Банка» я услышал, что «Меритбанк» ищет на работу дилеров, специализирующихся на Форексе. Ответ на вопрос «зачем?» мне стал понятен сразу. Время захвата «Меритбанк» наметил на новогодние праздники – мы узнали об этих планах за полтора месяца.

Я спешно снял крошечный офис на Ленинском проспекте и на своей праворульной «субару» перевез туда наш нехитрый скарб. Дело оставалось за малым: нужен был новый партнер. На тот момент мы не вполне понимали, как можно эффективно работать без банка.

Задолго до этих событий сами «меритовцы» познакомили нас с «Хлебобанком», рассчитывая расширить форексный бизнес. С ними мы и начали экстренные переговоры, в то время как «Меритбанк» параллельно уже запускал свой терминал и переводил туда наших общих клиентов.

Мы разместили на сайте объявление для клиентов:

> Уважаемые господа трейдеры!
>
> Сперва о приятном:
>
> Компания «Форекс Клуб» совместно с АКБ «Хлебобанк» объявляет об открытии 8 января 2001 года крупнейшего в Москве дилингового центра по адресу: г. Москва, ул. Щипок, д. 18 (станции метро «Серпуховская», «Павелецкая»), тел.: (095) 958–23–37, 958–21–34.
>
> Теперь о прозе жизни:
>
> К сожалению, мы были вынуждены прекратить обслуживание площадок КБ «Меритбанка», находящихся на Таганке, Тверском бульваре и Дмитровке. Теперь этот банк сам котирует клиентов, которые открыли у него счета. Как клиенты вы оказались в очень выигрышной ситуации: вы можете сами выбрать того, с кем вам будет

выгодней работать. То есть кто захочет остаться и работать с «Меритбанком» – нет проблем, кто захочет работать с «Форекс Клубом» и «Хлебобанком» – пожалуйста, перезаключите договор; а может, кто-то будет работать и с тем, и с другим.

После этого наступила фаза открытого противостояния.

На меня и Олега Репса посыпались угрозы. Всем клиентам специально обученные девушки из «Меритбанка» звонили и сообщали, что Таран и Репс находятся под следствием за кражу клиентских денег. Дальше – больше. Согласно традициям классических криминальных саг, братки дважды вывозили нас с Олегом на дачу в глухое Подмосковье.

Сперва для «доброго» разговора, потом уже для «злого».

Олег называет подобные события словом «приключение». Этот симпатичный термин, по его теории, применим к неприятностям, на которые оглядываешься с чувством победителя. Человеческой памяти свойственно не хранить негативные ощущения, вроде страха, остаются лишь сюжеты, которыми можно развлечь друзей или, если повезет, читателей. В общем, это правильное слово.

В загородном доме в окружении охраны нас ожидал семидесятилетний дедушка, отрекомендовавшийся истинным хозяином «Меритбанка». Во время первого, «доброго» общения он всячески пытался нас разговорить, в надежде понять истинное положение дел в нашем бизнесе, кто мы такие и сколько стоим. Во время второго, «злого» разговора он сообщил нам с Олегом, что мы «поставлены на счетчик» и должны в течение трех дней принести «хозяину» сто тысяч долларов.

В те годы обращаться в правоохранительные органы было малоэффективно. Я пошел к своему другу – бывшему начальнику службы безопасности одного крупного московского банка. Благодаря его влиянию и помощи людей, за ним стоящих, удалось все уладить, денег платить не пришлось, и мы продолжили развивать свой бизнес в Москве.

Но хеппи-энд в этой саге наступил не сразу, ему предшествовали еще полгода военных действий. Чтобы избежать физической расправы, я отправил свою жену с ребенком в другой город на несколько месяцев, а сам, как и Олег, постоянно менял съемные квартиры. Наша команда: Игорь Воронин, Петр Татарников, Алексей Трифонов, Саша Ярных – пережидала бурю в маленьком душном офисе за закрытой железной дверью, в компании с профессиональными охранниками.

Сегодня я понимаю, что всех этих войнушек можно было бы

избежать. Стоило внимательнее отнестись к выбору партнеров. Порой лучше подождать, чем начинать проект абы с кем – как показала практика, на решение конфликтов тратится гораздо больше времени и денег, чем на любые раздумья и подготовку. Нам же в период с 1997 по 2001 год казалось, что думать некогда. Ты весь в борьбе, ты не размышляешь, а просто действуешь, и это порождает все новые и новые проблемы.

Велосипедный период

В любой самой негативной и драматической ситуации всегда скрыты возможности для будущего взлета. Не будь «Меритбанка», возможно, не было бы нашего альянса с «Хлебобанком». А без него мы бы еще долго пробивали себе дорогу.

Дилинговый центр, который мы открыли с «Хлебобанком», был самый крупный в Москве: 400 кв. метров, с пятьюдесятью компьютерами, на которых трейдеры могли совершать сделки. Это было необычно, удобно и дорого и сразу привлекло к нам большое количество новых клиентов. В то время даже в Москве далеко не у каждого дома был интернет.

С января 2001 года начался созидательный и очень бурный период роста компании «Форекс Клуб». Мы нашли правильного партнера, у которого были деньги, репутация, а главное, понимание того, что не надо мешать нам работать. Освоившись с новым партнером, мы стали задумываться о расширении. Денег на открытие собственных филиалов было недостаточно, и мы решили обзавестись собственными франчайзи. Разработали свод документов и начали один за другим открывать франчайзинговые филиалы по всей территории СНГ.

Когда этап выживания оказался пройденным, наши проблемы вышли на новый, практически экзистенциальный уровень. «Форекс Клубом» на тот момент управляли я, Олег Репс и Олег Зельдин. Каждый из нас, человек грамотный и с выраженными лидерскими качествами, стремился убедить остальных в своей правоте по любому вопросу. Помню, как-то мы в течение месяца утверждали макет рекламной статьи, споря до хрипоты и жестикулируя, как в итальянских комедиях.

Я чувствовал, что нам не хватает опыта, знаний, свежих идей.

В 2001 году, в возрасте тридцати двух лет, я отправился в Англию. Моего английского тогда едва хватало, чтобы заказать напиток в баре, но я должен был понять, как устроены ведущие финансовые компании в сегменте Форекс.

Три месяца я жил в английской семье и учил язык. При помощи хозяйки моего временного дома обзванивал интересовавшие меня компании, по списку, и договаривался о встречах. К счастью, западные коллеги охотно делились опытом с потенциальным их представителем в России – так я себя отрекомендовывал – открывая механизмы, приводящие в движение их мощные бизнес-машины. Так формировалось мое представление о грамотной организации компании.

Из Англии я вернулся с двумя идеями.

1. Нам нужен наемный директор, чтобы сделать единое управление и устранить эффект лебедя, рака и щуки.

2. Мы можем работать не только по банковской схеме, но и, как большинство ведущих брокеров в Англии, по букмекерской – это лишь юридический аспект оформления отношений с клиентом.

Если второй пункт не вызвал разногласий, то из-за первого мы лишились Олега Зельдина. Олег поставил условие – либо он становится директором компании, либо продает свой пакет акций. Мы же видели в нем скорее предпринимательскую компетентность. Ничего не оставалось, кроме как выкупить его пакет и надеяться на сохранение хороших отношений – без Олега, без его вклада в развитие «Форекс Клуба» и колоссальной поддержки во всех передрягах сложно представить, как бы мы справились.

Компанию, какой она была с 1997 по 2002 год, я бы сравнил с велосипедом. Учредители сами крутили педали, порой попадали в рытвины, падали и набивали шишки, но поднимались и продолжали двигаться дальше.

С Сергеем Менщиковым, нашим первым профессиональным управленцем, мы пересели на мощный мотоцикл.

Первый CEO

К моменту появления Сергея в 2002 году у нас было тридцать сотрудников в Москве, филиалы в Петербурге, Владивостоке и Нижнем Новгороде и раскидистая сеть франчайзинговых компаний.

Сергей до знакомства со мной и Олегом Репсом к Форексу не имел никакого отношения. Впрочем, тогда найти профессионала в этой сфере было практически нереально, ведь и рынка как такового не было – всего около двух тысяч клиентов на всю Россию. В начале нулевых мы провели исследование, помню примерно его результаты: около 1 % россиян слышали слово «Форекс». Из них около 80 % говорили, что это марка швейцарских часов, очевидно, путая с «Ролексом».

Впрочем, эта отдаленность Менщикова от Форекса была одним из его преимуществ. Нашим «банковским» умам и «форексовским» сердцам нужен был освежающе-холодный взгляд со стороны. Например, со стороны директора ресторанно-развлекательного холдинга, коим являлся Сергей. Мы знали, что Менщиков на тот момент был одним из высокооплачиваемых управленцев Петербурга. Но нашей небольшой компании, как оказалось, было что этому противопоставить.

Сергей Менщиков

Слава и Олег нашли обо мне информацию в интернете. Я несколько раз приезжал в Москву, мы общались втроем. Так и пригласили меня возглавить «Форекс Клуб». Зарплата, которую мне предложили, была в разы меньше, чем я получал на тот момент, поэтому я довольно долго взвешивал все «за» и «против». Чаша «за» перевесила по двум причинам. Предстояло работать на только-только зарождающемся, незнакомом и интересном рынке, а следовательно, решать новые задачи. Второе – просто по-человечески понравились владельцы. Окончательно перевесило «за», когда я уже работал в компании, но еще был в процессе адаптации, присматривался. Я стал свидетелем одного случая. У нас произошел технический сбой программного обеспечения. В результате часть клиентов не могли зайти в рынок, часть клиентов не могли закрыть свои сделки.

Учредители распорядились выплатить компенсацию всем пострадавшим от сбоя, которая в общей сложности превышала месячный доход фирмы. Это непростое для большинства компаний решение оказалось простым для «Форекс Клуба» – приняли сразу, единогласно. Мне это понравилось. Порядочность клиенты всегда

помнят, да и в коллективе это создает правильную атмосферу.

Помимо увлеченности новыми задачами, в активах первого CEO был опыт реинжиниринга. Первым делом были оптимизированы бизнес-процессы. К примеру, раньше оформление «отношений» с клиентом было изнуряюще долгим. Клиент должен был открыть в банке счет и подписать договор, распечатать все эти документы и отослать обычной почтой. Затем банк проверял, все ли правильно заполнено, подписывал со своей стороны и отсылал клиенту опять почтой. С клиентами из дальних регионов эта волокита растягивалась аж на месяц – если повезет и почта не потеряет письмо. В общем, понятно, что многие попросту не «доживали» до возможности начать наконец работу на рынке.

Для решения проблемы мы решили заключить договор публичной оферты и внедрить электронные схемы. Теперь клиент мог согласиться или акцептовать все необходимые документы прямо на нашем сайте, и документооборот стал практически мгновенным.

Вектор на упрощение

Это нововведение – один из самых главных шагов к важнейшему конкурентному преимуществу «Форекс Клуба», которое звучит заповедью для наших специалистов: «Упрости жизнь клиенту своему».

Мы говорили просто о сложном – начиная с первого звонка клиента, с первых слов нашего сотрудника или лектора на семинаре в Академии. Любое взаимодействие с клиентом пропускалось через призму понятности и простоты. Просто начать, просто торговать, просто платить и снимать деньги, просто получить помощь.

Олег Репс (совладелец «Форекс Клуба»)

Я помню, как зародилась наша концепция. Это произошло еще в 1997 году, когда мы со Славой решили объяснить идею с Форексом управляющему нашего филиала в «МДМ Банке». Он был старше нас лет на десять-пятнадцать. Возможно, тогда разница в возрасте ощущалась гораздо сильнее, чем сейчас. Но это был очень образованный и открытый человек. Он не мог нас понять – мы будто говорили на каком-то другом языке. Тогда мы сели и задумались. Наш продукт непонятен, и вот так сходу его не продать. Как быть? Надо сделать его проще.

Тогда торговля происходила по телефону. Мы решили отказаться от телефонов и все автоматизировать, даже отказаться от людей – от дилинга как такового. Спустя пару месяцев, правда, стало понятно, что без дилинга обойтись невозможно. В силу нашей тогдашней некомпетентности, концепция оказалась нежизнеспособной. Некоторые идеи просто опережают время.

Тем не менее идеология упрощения с той поры стала фундаментом, на котором мы строили компанию дальше. Через несколько лет концепция идеальной, понятной платформы – без спреда, с минимальным входом – была доработана и появилась в виде Start FX – самой успешной платформы для новичков.

Как-то в Нью-Йорке меня подвозил один знакомый американец на новеньком BMW 7 Li. Прекрасный, суперсовременный автомобиль, очень маневренный и отлично держащий дорогу. Куча «наворотов», бортовой компьютер с каким-то немыслимым джойстиком. Моему знакомому шестьдесят лет, и он попадает в основную возрастную категорию покупателей таких дорогих авто в США. Доволен ли он своей

машиной? Нет. На самом деле этому достойному господину под силу разобраться лишь с несколькими кнопочками в машине, и он с ностальгией вспоминает своего прежнего железного друга – «Лексус». «Лексус» совершенствуется, меняются материалы и технологии, но управление для водителя всегда остается понятным и простым. Обе марки автомобилей находятся в премиум-сегменте, однако «Лексус» в Америке – номер один уже десять лет и уверенно теснит роскошные BMW.

Вот такую бесценную простоту мы старались внедрять во все продукты и услуги «Форекс Клуба». Процесс совершенствования здесь столь же бесконечный, сколь и увлекательный. Можно менять «начинку», доводя ее до совершенства, чтобы достигать больших скоростей и большего комфорта, но управление самым сложным механизмом должно становиться проще каждый день. Я уверен: когда наша компания этого добьется, у нас не будет конкурентов ни в нашем сегменте, ни на смежных рынках – фондовом, товарном, банковском.

Празднование 30-летия программы «Что? Где? Когда?». Слева направо: я, жена Ольга, Олег Репс, Сергей Менщиков

За полгода с момента появления в компании Сергея Менщикова количество клиентов увеличилось вдвое.

Моя жена, пройдя несколько ступеней карьерной лестницы, стала коммерческим директором компании. Внешность обманчива – женственная и обаятельная телезвезда теперь лихо управляла сотнями сотрудников. Некоторые суровые мужи мне украдкой говорили: «Ольга строга! Но справедлива». Да, «Форекс Клубу» повезло с этой блондинкой так же, как и мне. «Мама» оказалась на редкость умным, трудолюбивым и креативным

руководителем.

В период работы Ольги и Сергея маркетинг компании вышел на новый качественный уровень. Мы начали креативно подходить к запуску новых продуктов, проводить пиар-кампании.

Запомнилось сотрудничество с телепрограммой «Что? Где? Когда?» – несколько лет мы выступали ее информационным спонсором.

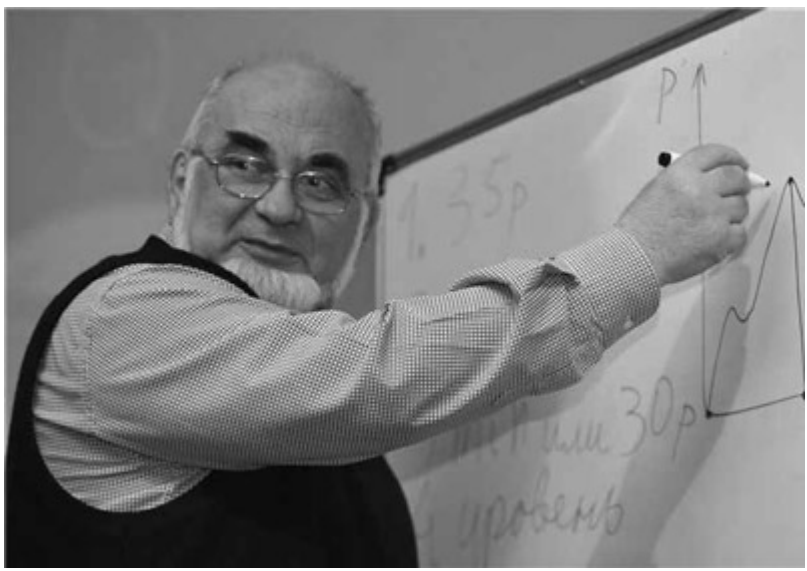
Популярность этого шоу обеспечивала внимание и к «Форекс Клубу». Но выдающихся коммерческих результатов только продуктом и продвижением не достигнешь.

Рынок «швейцарских часов» от «Форекс» надо было развивать.

Академия «хенд-мейд»

Основные силы мы решили бросить на образование.

По сути, Академия началась еще в год основания «Форекс Клуба», в 1997 году. Наши услуги людям тогда были непонятны, людей нужно было обучать. Для обучения, разумеется, нужна была литература. Тот скромный ассортимент, который предлагал рынок, был в основном неуклюжим переводом, с примерами, далекими от российской действительности. «Опытным грибникам» попадались и «местные» учебники, но их язык был таким сложным, что мог увлечь разве что самого автора, да еще, если повезет, издателя. Сложно представить, что эта симпатичная компания отправится торговать на бирже.



Вениамин Ильтузарович Сафин

Мы решили самостоятельно создать учебники по трейдингу и методам анализа – пособия, понятные и интересные для всех. Они должны были показать людям, какое удовольствие можно получить от решения логических задач, не говоря уже о прибыли.

Честно скажу, первые учебные издания «Форекс Клуба», которые мы писали и сами же печатали в типографии, находили отклик примерно у такой же аудитории, что абзацем выше, минус издатель. Но так как я сам проводил занятия в Академии – вводный семинар по биржевой торговле – у меня была возможность совершенствоваться, тестировать примеры и оттачивать все эти бодрящие или расслабляющие шутки. В какой-

то момент я нашел правильный тон, и процент клюющих носом в классе приблизился к допустимому.

Андрей Терехов ведет занятия

Помимо меня и других сотрудников «Форекс Клуба», съевших собаку на бирже, занятия вели педагоги экономических вузов Владивостока. Среди них обнаруживались настоящие «звезды». Вениамин Сафин, к примеру, который позже стал ректором Академии, – вот уж кто умел заразить слушателей любовью к финансам! Именно благодаря Вениамину Ильтузаровичу наша Академия стала тем, что она есть сегодня, а наша литература и образовательные фильмы по-прежнему лучшие в мире по биржевой тематике.

Поначалу обучение проходило в одной маленькой аудитории, где стоял единственный компьютер. Вскоре вместо четырех-пяти слушателей в комнате стало тесниться два десятка.

Понемногу поступали запросы из других городов. Алексей Трифонов, тогда технический специалист «Форекс Клуба», был подряжен отправлять посылки с учебниками в регионы. Филиалов еще не было, а про онлайн-обучение никто и не знал. В 2001 году к студентам присоединился Олег Исаев.

К тому времени он был выпускником Технического университета, набившим руку в изготовлении рекламных онлайн-роликов. Ролики были тем зернышком, из которого Олег собирался вырастить мощную карьеру. Со своими «флагманскими» навыками Исаев и вышел на поиски работы.

Сложно сказать, куда смотрели хедхантеры рекламных агентств. Мы оперативно перехватили Олега благодаря сигнальному слову «Форекс», скромно занимающему место внизу резюме, в традиционном перечне «а кстати». Соискатель, знакомый с этим термином, уже заслуживал пристального

внимания. Будущий глава Академии не просто интересовался валютным рынком – он закончил двухнедельные курсы по валютной торговле. Сам Олег свои отношения с Форексом классифицировал как увлечение, наряду с велоспортом. Звонок из «Форекс Клуба», как он рассказывал позже, его очень удивил. Спустя некоторое время Исаев, еще продолжая удивляться, работал с клиентами филиала «Форекс Клуба» во Владивостоке и параллельно обучался на наших курсах – как того требовали корпоративные правила.

Помимо комплекта методической литературы и компьютера для освоения программы, мы приобрели проектор. Разноцветные графики и схемы транслировались на экран, сделанный из нескольких листов ватмана, аккуратно склеенных с обратной стороны скотчем, – продукт внеурочных бдений Исаева и его «одноклассников». Во Владивостоке специальные экраны тогда попросту не продавались.

После учебы Олег динамично пошел вверх по карьерной лестнице – талант управленца помог сначала возглавить филиал во Владивостоке, позднее – в Петербурге. Академия тоже не стояла на месте.

На смену самодельному экрану заказали настоящий, из Москвы. Учебные заведения «Форекс Клуба» начали открываться в других городах, вместе с новыми филиалами.

Фондовый рынок для охранников

Обучаться в Академию приходили люди средних лет, которые находились в поисках себя и своего призвания. Офицеры, сокращенные из Советской Армии – образованные и невостребованные, мелкие предприниматели, передавшие управление налаженного ларька близкому родственнику, было много бойких девушек, очевидно решивших не полагаться на сильное плечо и теплое крыло.

Алексей Трифонов (шеф-дилер)

В начале нулевых началась активная рекламная компания «Форекс Клуба» и Академии. Клиенты шли потоком, прочитав объявления в газетах и в метро. Я тогда преподавал в Академии «фундаментальный анализ».

Помню, позвонил мужчина:

– А почему семинар бесплатный?

– Понимаете, он вводный, ознакомительный. Если вы захотите продолжить обучение, придется платить…

– Я приду. Но я приду не один. Я с охраной приду, имейте в виду.

– Ну конечно, берите охрану. Чем больше людей, тем лучше.

Не помню, захотели ли охранники учиться. Эта история была в то время типичной. Люди всего опасались. Они не очень хорошо понимали, как устроен рынок и как на нем честно заработать. Большинство из них были, конечно, не экономистами, и наша задача была – объяснить им на понятных примерах, как все устроено. И тогда недоверие уходило.

Российский форекс-рынок рос. Мы начали различать голоса конкурентов – вначале это было осторожное покашливание в спину. Появились похожие школы биржевой торговли. Многие обучающие программы, которыми гордилась Академия «Форекс Клуба», стали тиражироваться с большим или меньшим успехом, в том числе в заведениях конкурентов. Говорят, подражание – лучший комплимент, но положение «Форекс Клуба» на молодом российском рынке нельзя было назвать незыблемым. Мы были как плот в волнующемся финансовом море, большой, с правильно расставленными силами, обеспечивающими устойчивость. Но конкуренты на своих шустрых каноэ не отставали и на какой-то момент смогли обогнать нас в ряде областей.

Академический гибрид

Главной задачей стало синхронизировать Академию и успешно развивающийся «Форекс Клуб», иными словами, «подружить» образовательную лирику и бизнес.

Академия под руководством Исаева начала набирать темп. Мы смогли правильно почувствовать потребности клиента, предложить ему продукты максимально эффективные и удобные.

Олег Исаев (ректор Академии)

В 2005 году появился курс «Обучение биржевой торговле» – настоящий прорыв, который позволил Академии вновь занять первое место на рынке бизнес-образования.

Олег Исаев

Идея была основана на нашей любимой концепции упрощения. Наше предложение было и продуктом, и услугой, и сервисом одновременно – нечто совершенно готовое, не требующее от клиента дополнительных затрат – физических, временных или финансовых. Успешный и симпатичный гибрид обучения и дилинга. Курс включал комплект учебников, компьютерные диски, логины и пароли для онлайн-доступа к дистанционным классам, а также открытый счет на сумму сто долларов для практики.

Фирменные пластиковые кейсы с таким набором будущего трейдера разлетались, как стаканчики пломбира в летнем парке – ежемесячно мы продавали тысячи комплектов.

Скоро мы предложили нашим клиентам скачивать все необходимые материалы прямо с сайта. Можно было изучать

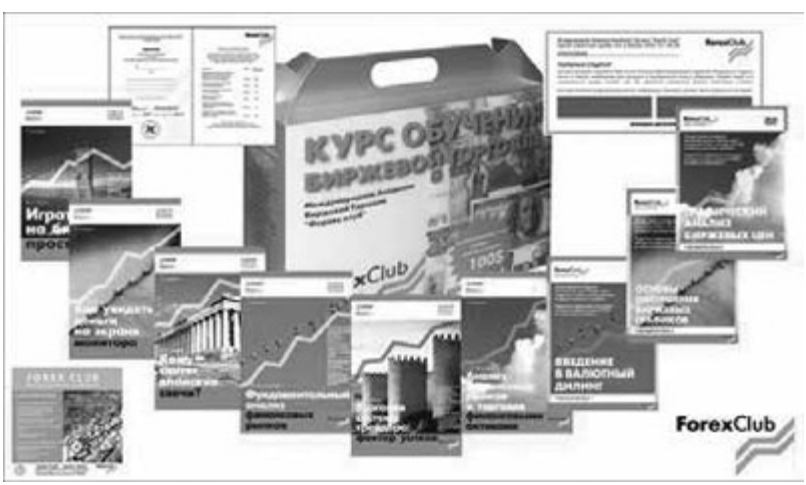
нужные курсы, задавать вопросы педагогам на форуме. Любопытно, что, кроме преподавателей, новичкам отвечают бывшие студенты, уже корифеи от Форекса, – делятся опытом, дают советы. На мой взгляд, это очень ценный бонус.

К тому времени, когда многочисленные бизнес-школы принялись создавать и продвигать продукт, аналогичный курсу торговли «Форекс Клуба», мы сделали еще один шаг, скорее даже прыжок: запустили онлайн-обучение. Вебинары, конечно, существовали и раньше. Но Академия первая сделала их полноценным альтернативным предложением по обучению. Спрос на такое обучение сейчас продолжает расти и обгоняет стандартные классы, с учебниками, проекторами и кофе-брейками.

Представьте, что вы решили позаниматься спортом. Если вы любите ритуалы, вы, безусловно, получите удовольствие от вдумчивого укомплектования спортивной сумки, поездки в фитнес-центр, обмена членской карты на стандартное линялое полотенце, «остывание» в фитнес-баре за каким-нибудь правильным коктейлем.

Приблизительно полдня греющих душу привычных ритуалов.

Или вы можете бросить коврик на пол вашей комнаты, поставить диск со скачанной фитнес-программой и сэкономить часа три-четыре – при этом эффективность занятия будет не меньшей.



Комплект «Обучение биржевой торговле», легендарный «Форекс-куб»

Люди из финансовой области больше, чем кто-либо, ценят время – популярность вебинаров Академии это только подтвердила.

Олег Исаев (ректор Академии)

За онлайн-обучением – будущее. Но «живые» классы, конечно, останутся, я уверен. Со временем они станут этаким нишевым предложением – ведь некоторые клиенты хотят лично видеть коллег, педагогов: так они чувствуют себя спокойнее. Важно «материальное» ощущение происходящего: пожать руки, обменяться бумажными визитками, после занятия – пропустить стаканчик с «одноклассниками» за обсуждением котировок. И я могу это понять, в таких мероприятиях есть своя особая атмосфера. Главное, чтобы были предоставлены возможности и для поклонников классики, и для технократов.

Сегодня в онлайн-эфир выходят по десять-двенадцать семинаров ежедневно. При этом во всех филиалах проходят очные семинары и для новичков, и для профессионалов.

Разум и чувства

Ольга Сидорова (старший дилер)

У нас есть давний клиент – один врач из Москвы. Периодически отвлекается на свою основную работу или на что-то другое, но каждый раз возвращается. Торгует только по телефону. Даже не уверена, что он знает, как торговая платформа называется. Зато помнит имена и голоса всех дилеров и любит поговорить «за жизнь».

Академия способствовала развитию цивилизованного рынка валютной торговли. Но Форекс, как ни крути, находится на стыке знаний и эмоций. В этом его соль, в этом его привлекательность и драматизм. Рассудительные трейдеры вдруг заключают сделку на весь свой капитал – и срываются или взлетают. Образованные мужи совершают «детские» ошибки, новички оказываются «самородками».

Ольга Сидорова

В нашем «каталоге» дилерских воспоминаний есть красивые истории клиентов, которые начинали с пятисот долларов и «разгонялись» до шестизначных сумм. Самый известный форексклубовский трейдер, Чен Ликуй из Китая, стал миллионером – он стартовал с трехзначной суммы.

Награждение Чен Ликуя (в центре) на выставке в Шанхае нашим дипломом за выдающиеся результаты в торговле

Одного трейдера, совсем молодого парня, мы называли «оракулом». Какую бы сделку он ни заключал, рынок всегда шел в его сторону. Мы так и не нашли внятного объяснения его успеху.

Хорошо помню и шестизначный проигрыш. Это случилось где-то в 2004–2005 году у трейдера, торговавшего по телефону. Он неудачно открылся на весь депозит. Судя по разговору позже, просто перепутал направление. После этого проигрыша наши дилеры не на шутку беспокоились: клиент потерял столько денег, а вдруг он с собой что-нибудь сделает? Одно дело, когда работаешь с абстрактным счетом, но тут – человек, с голосом, именем и фамилией.

Не менее захватывающей была история, когда в 2011 году клиент из Нью-Йорка заработал десять миллионов долларов чистой прибыли, начав со стартового капитала в двести тысяч. Мы фактически всей компанией убеждали этого человека зафиксироваться и остановить торговлю, снять прибыль. Удалось, надо сказать, с большим трудом и чуть ли не через личные обиды со стороны этого человека. А ведь сделал десять миллионов он всего-то за несколько месяцев. Для меня и по сей день остается загадкой: на какие рубежи замахивался этот клиент? Может, шел на сто миллионов или миллиард? Но, по всей видимости, мы все-таки спасли его от потерь, и теперь его история успеха – в копилке достижений компании.

Помню себя, несанкционированно покупающего валюту во времена «Кредобанка», помню свои пропущенные стоп-лоссы, за которые расплачивался годами. Помню отчаянных трейдеров

«МДМ Банка». А сегодня мою копилку впечатлений пополняют клиенты «Форекс Клуба». Наверно, за годы можно было бы и попривыкнуть, но не тут-то было. Чем больше я понимаю в технологиях торговли на финансовых рынках – тем больше удивляют проявления человеческой натуры.

Форекс-конвейер

Еще в точке образования компании мы знали, что наш продукт должен быть доступен массовому рынку, но не всегда могли предложить готовое удачное решение. С появлением все большего интереса к торговле на бирже совершенствовались и наши услуги. Идеи появлялись в ходе совещаний и споров, в курилках и на корпоративной даче в Подмосковье, куда мы выезжали всей командой.

Павел Медведев (исполнительный директор)

На тот момент, в середине «нулевых», люди обладали большой свободой действий. Если у кого-то было желание что-то изобретать, развивать – с этим проблем не было. Правда, этот процесс не всегда завершался: что-то могло разрабатываться и не дойти до рабочего состояния. Но атмосфера была очень креативная, в том числе и потому, что отношения в коллективе были довольно тесные. Не было разделения между IT и бизнесом.

Основной прорыв и взлет в компании начался после прихода в нашу команду на должность директора топ-менеджера из сети супермаркетов «Пятерочка» Николая Фарымы. Именно этот человек перенес массовые технологии из ретейла на финансовый рынок.

Николай Фарыма (слева) и Ярослав Преловский

Идеальным примером и путеводной звездой для всей команды творцов в «Форекс Клубе» в тот момент мы утвердили модель господина Генри Форда. И не ошиблись с кандидатурой. После многочисленных проб и ошибок мы смогли повторить его

грандиозную историю упрощения, перехода от бизнеса для миллионеров к бизнесу для миллионов.

«Я построю машину для большинства. Она будет недорогой, и любой человек сможет приобрести ее», – эти слова мистера Генри Форда предшествовали выпуску первого массового автомобиля. Идея пересадить мир на колеса возникла в 1872 году, когда Форд предосадно упал с лошади. Нужно безопасное и надежное средство передвижения, решил он.

С самого начала Форд хотел делать доступные автомобили. Но вплоть до 1908 года его компания, как и другие, использовала дорогое ручное производство. Каждый автомобиль делался на заказ. Мастер при помощи нескольких рабочих разыскивал для каждого заказа детали, затем поэтапно начиналась сборка. Стоимость готового продукта в итоге была соизмерима со стоимостью дома. Понятно, что круг автомобилистов был узок, хотя желающих присоединиться к автомобильной элите была масса. Но как этой массе помочь?

Решение пришло к Форду во время посещения мясокомбината. Конвейер по переработке говяжьих туш произвел сильное впечатление на изобретателя. Сначала на своем заводе он организовал несколько конвейеров, производящих автомобильные детали. Работа пошла быстрее. Следующим шагом стала стандартизация всех деталей – теперь необходимость в высококвалифицированных рабочих отпала, затраты на производство существенно сократились. Всего на заводе работали четыре конвейерные линии. Господин Форд придумал создать из них единую неразрывную цепочку. Дополнительные движущиеся линии поставляли к основному конвейеру нужные детали. Время сборки автомобиля сократилось с двенадцати до одного часа. Стоимость его снизилась с 825 до 360 долларов, а простоту управления смогли оценить в том числе и женщины. Они как раз принялись отстригать локоны, щеголять в брюках и требовать у мужей допуск к «святая святых»: управлению авто.

«Форд Т» – тот самый автомобиль, модели которого сходили с конвейера каждые десять секунд, на радость обывателям и расцветающей компании, – стал отправной точкой настоящего индустриального переворота. Простота, надежность и невысокая стоимость, как оказалось, достижимы. Нужны всего-то правильный вектор и идея!

Вспомним, к примеру, что произошло с мобильными телефонами за последние двадцать лет. В начале девяностых только бандиты, чиновники и горстка предпринимателей имели сотовые, теперь они есть и у первоклассников, и у бабушек.

За дверями «Форекс Клуба» родились инновационные

продукты, которые помогли массовой аудитории зарабатывать на финансовом рынке. Например, торговый терминал для новичков StartFX, который мы презентовали в 2007 году – одно из самых значимых изобретений.

Креативность – это просто создание связей между вещами. Когда творческих людей спрашивают, как они что-то сделали, они не могут этого объяснить. Просто смогли связать разные кусочки своего опыта и синтезировать нечто новое. «Это происходит потому, что они пережили и увидели больше, чем другие, или потому, что они больше других об этом размышляют», – говорил Стив Джобс в 1996 году. Я не знаю, доводилось ли Джобсу падать с лошади или «получать яблоком по голове», но его слова, на мой взгляд, есть самый настоящий эпиграф к истории любого изобретения.

Моя тяга к «придумыванию», с детства и до сегодняшнего дня, искала и находила все доступные ресурсы и возможности для своего воплощения. Понимание, как надо изобретать, пришло ко мне очень рано, и главным принципом было создание именно гибридов, соединение несовместимого из разных сфер или того, что ранее люди не замечали.

Если в детстве в результате экспериментов появлялись прогрессивные способы хранения и транспортировки кваса или двухмоторный мопед, то сегодняшние инновации, конечно, в основном «про Форекс».

На старт, внимание!..

Игорь Воронин

70 % наших клиентов пользуются StartFX. У него нет аналогов во всем мире, конкуренты концепцию пока не позаимствовали. Думаю, потому, что они по-прежнему предпочитают работать с профессионалами и большими депозитами.

Я бы сравнил нашу платформу с iPad. Такие вещи невозможно придумать по результатам опроса клиентов или фокус-групп.

Игорь Воронин

Когда я впервые увидел iPad, я подумал – что за ерунда! Для компьютера – маленький, а для телефона – большой. Как звонить по такому? После опроса моей персоны его бы точно не сделали – моим потребностям на тот момент эта штука не могла соответствовать.

Такие инновационные вещи – а StartFX я считаю также продуктом инновационным – можно только изобрести. При его разработке мы держались нашей генеральной линии – упрощения. У IT-профи есть такая черта, я бы даже назвал это «айтишным менталитетом» – бесконечное изобретательство. Это когда исследователь идет все дальше и дальше со своими экспериментами, все больше и больше усложняя продукт. Я сам был таким в свое время, и меня заносило. Но я с этим разобрался. Надо ориентироваться на бизнес. Мы каждый раз задаем себе вопрос – действительно ли люди будут это покупать и этим пользоваться? Если да – за работу.

До появления инновационного StartFX у нас была платформа «Румус1», а затем, в 2003 году, обновленная «Румус2», которая и

сегодня остается вполне жизнеспособным продуктом. Изначально же она разрабатывалась как нечто уникальное. Фактически поселившись в офисе для его создания, наши IT-герои, во главе с Игорем Ворониным, подпитывались фантазией о прорыве, который совершит этот продукт.

Переворота «Румус» не учинил. Его аудиторией были не просто трейдеры, а суперпрофессионалы, которые мыслят нестандартно, увлеченные сложным анализом и сами не чуждые изобретательству. Мы представляли, как наша платформа поможет им выяснить (наконец-то!) влияние определенной фазы Луны в Козероге на пересечение урожая зерновых с курсом австралийского доллара. Одним словом, нам хотелось подарить клиентам свободу для творчества. Прекрасная идеология, правда? Но сколько таких трейдеров было на самом деле? Слишком мало. Нашу революцию заметили исключительно избранные. Заметили и сдержанно кивнули в знак благодарности.

Прорыв же, как мы знаем, возможен, когда благо спускается на массовый рынок.

StartFX апеллировал к широкой аудитории. Разобраться, как с ней работать, мог бы любой человек со сколько-нибудь выраженной любознательностью. Программа, как помощник, берет трейдера-новичка за руку, ведет за собой, показывая по пути все инструменты и объясняя, как ими пользоваться.

Мы постарались, чтобы эта дорога была легкой и приятной, и для этого заимствовали элементы из других областей. Например, вместо профессиональных «баров» и японских свечей я использовал графики и фигуры из школьной геометрии, привычные и родные сердцу каждого россиянина. Из фондового рынка – вознаграждение брокера в виде комиссии, а не спреда, как в банковском Форексе.

До середины девяностых Форекс был в основном площадкой для банковских операций с очень крупными суммами. В 1995–1996 годах появились первые признаки демократизации отрасли – она стала доступной для граждан с депозитами порядка пятидесяти – ста тысяч долларов. Чуть позже самые передовые банки снизили порог вхождения до десяти тысяч. Такой высокий уровень объяснялся ресурсоемкостью сделок – многие операции проводились вручную.

Наш новый программный продукт мог качественно обслуживать тысячи трейдеров с депозитами от ста долларов, благодаря автоматизации торговли и дилерского места, – чем не конвейер дядюшки Форда? Банки отстали от нас в своем неповоротливом величии. Они по-прежнему наслаждались крупными клиентами с десятками и сотнями тысяч долларов. А

StartFX сделала рынок финансовой «элиты» доступным большинству.

Однако, освоив азы, клиент, как правило, хочет развиваться дальше. Для этого необходим дополнительный функционал, который мы и внедрили в обновленную платформу, представленную рынку весной 2012 года – StartFX 2.0. В отличие от ультрапродвинутого «Румуса», StartFX 2.0 остается абсолютно ясен от начала до конца. Дорога по валютным рынкам с определенного этапа становится шире и разветвленнее, и программа обстоятельно объясняет, что именно ждет клиента на каждом ответвлении, вежливо интересуется, куда он предпочитает двигаться. Если у нашего пытливого путешественника возникнет желание освоить еще глубже тот или иной аспект, StartFX 2.0 предложит обучение на семинарах компании, подскажет нужные программы и курсы. Пожалуй, он не возьмется разве что обустроить личную жизнь пользователя.

У последней платформы – четвертый уровень; наши разработчики уже корпят над следующими тремя – это будут уровни более сложного технического анализа. Полагаю, отдел маркетинга вскоре начнет задумываться над новым названием – такая полнофункциональная платформа уже не совсем «старт».

Мой кризис среднего возраста

Период с 2003 по 2008 год был очень успешным для компании. Академия исправно работала на благо форексовского рынка. Клиенты с небольшими (от 500 до 10 000 долл.) депозитами тянулись потоком, благодаря нашим инновационным продуктам и широко развернутой маркетинговой кампании.

Один из семинаров в Академии «Форекс Клуба» в Москве

Надо сказать, и состоятельные трейдеры с миллионными счетами также предпочли нас банкам, оценив скорость наших операций и высочайший уровень сервиса.

Потенциальные клиенты вокруг нашего стенда на выставке Forex Expo

Наладив отношения с рынками в России и в СНГ, мы шагнули за рубеж – один за другим открылись филиалы в Малайзии, США,

Германии, Китае, Бразилии.

Конкуренты, еще недавно бегущие вровень по соседней дорожке, снова отстали и позволили нам заскучать.

Впервые я ощутил потерю интереса. Возникло предчувствие тупика. Ты его еще не видишь, только угадываешь. Продолжаешь двигаться по инерции, заданной десять лет назад жесткими обстоятельствами выживания, и осознаешь в глубине души, что твое движение больше не синхронизируется ни со средой, ни с твоим «я». Все чаще я стал задумываться, тем ли я занимаюсь, мое ли это призвание. Стал регулярно размышлять на тему «что останется после меня».

Машина «Форекс Клуба» в составе колонны во время празднования китайского Нового Года в China Town, Manhattan

Я начинал свою карьеру финансиста в банковском секторе. Прошел через все должности, положенные «настоящему банкиру»: кассир обменного пункта, клерк-бухгалтер, начальник кредитного отдела, дилер, начальник отдела биржевых операций, зампред банка по валютным операциям. Открыл собственное дело. Прошли годы упорной работы, и вот мой, наш «Форекс Клуб» вырос в большую и успешную организацию. Что же меня не устраивало в итоге? Почему я не мог просто испытывать гордость и почивать на лаврах?

Года четыре назад я начал понимать, что мне что-то серьезно не нравится в нашем бизнесе. Я стал все больше и больше осознавать определенные отличия нашего бизнеса от банковского. Отличий много, но главное, видимое, то, что лежит на поверхности, – это уровень благодарности клиентов обслуживающей их компании. Порой складывается впечатление, что клиенты и компании в нашей отрасли разделены баррикадой

и ведут активные боевые действия друг против друга. Видимо, это происходит из-за того, что во всей брокерской индустрии компании, за исключением нескольких выдающихся, не имеют такой бизнес-модели, которая бы позволяла им быть прибыльными при любых, самых феерических успехах клиентов.

В брюхе кита

В это время в Лос-Анджелесе судьба свела меня с ученым Марком Туревским. Я уже упоминал о нем в начале книги. Будучи руководителем Международной академии лидерства в бизнесе и администрации, он способствовал обмену опытом среди политиков и бизнесменов. Основой служил классический формат конференции. Но Марк сделал из этого формата необычную платформу. Перед каждой тематической встречей он беседовал с участниками. Они рассказывали свою историю, и Марк, задавая правильные вопросы, выявлял их практический опыт, так называемое «скрытое» знание. Полученная информация помогала ему организовывать диалоги между людьми, чьи пазлы вопросов и решений совпадали. Вот что я знал до личного знакомства с ученым.

Собираясь на конференцию, я, как и другие участники, получил аудиенцию у Туревского. Вопреки ожиданиям, рассказчиком оказался не только я. Наш разговор изменил мою жизнь. Я был уверен, что мой путь и мои проблемы уникальны, и пытался объяснить это «гуру». В ответ Марк показал мне несколько примеров, опустив имена и названия компаний. Удивительным образом судьбы других людей повторялись и были похожи на мою. В историях этих незнакомцев я увидел вполне прикладные практики «выживания», которые, к тому же, отвечали моим внутренним запросам. Несмотря на все многообразие примеров, различие национальностей, отраслей и профессий, у многих подопечных Марка была одна общая деталь. Многие события и сценарии в их жизненных историях можно было рассмотреть через историю путешествия Одиссея.

Марк Туревский

Райнер Мария Рильке писал Марине Цветаевой: «Я различу великую прямую, следя за вашей дерзкой кривизной».

Я нахожу главные этапы в жизни моих героев – «путешественников» – и соединяю их напрямую. Я смотрю на эти этапы в трех измерениях. «Я» – убеждения и ценности, «Мы» – отношения с людьми, доверие к ним, «Оно» – действия и результаты этих действий, например, реализованные бизнес-процессы, созданные компании. Это, другими словами, искусство, мораль и истина – «большая тройка» Платона.

До эпохи Просвещения все три измерения были едины. Ценности, мораль и истину определяла одна инстанция – церковь. Но с развитием человечества три составляющие превратились в

разные, непересекающиеся миры. Сегодня кто-то занимается искусством, кто-то моралью, а кто-то наукой.

Ученый и слушать не станет о том, что нельзя проверить экспериментально. Люди в бизнесе говорят примерно так же: если это нельзя измерить или если это не приносит денег – то что это вообще такое?

Это разъединение может существовать не только между людьми, но и в одном человеке. Деловые люди могут говорить о возвышенном, но это измерение у них лежит в отдельном «кармашке». Бизнесмен рассуждает «о высоком» на открытии какой-нибудь галереи, а после он едет в офис, где у него начинаются совсем другие разговоры. Он может говорить о добре и даже жертвовать что-то на благотворительность, но к бизнесу это все не будет иметь отношения.

Узнав о трех измерениях каждого человека, можно не только понять его жизненный и профессиональный опыт, но и то, в какой точке своего путешествия он находится.

Основоположником концепции «путешествия» был ученый Джозеф Кэмпбелл. В 1949 году он написал книгу «Герой с тысячью лиц», где проанализировал мифологии различных народов и выявил общий сюжет: «путешествие героя». Независимо от того, к какой культуре относится человек и в какое время живет, он проходит известные этапы.

История начинается с того, что герой чувствует зов к изменениям. Возможно, этому способствовали внешние обстоятельства – к примеру, финансовый кризис, а может, он уже завершил один свой жизненный «сценарий», и ему требуется другой. Он – как гусеница, которая ощущает в себе бабочку. Тех, кто откликается на зов, ждет противостояние с так называемыми «хранителями». Это близкие, коллеги и друзья, твердящие, что от добра добра не ищут. Герой, которому удается справиться с «хранителями», выходит из зоны комфорта, и дальше сама Вселенная начинает ему помогать. И это не мистика. Зов, по словам Кэмпбелла, – это замысел Вселенной или Бога по поводу каждого из нас.

Если же смотреть с материалистических позиций, которые мне ближе, зов – это необходимый эволюционный элемент, который выталкивает определенных людей – посланников – из теплого угла, заставляет их исследовать новые миры, обретать новые знания.

Далее путешественнику нужна пауза, время, чтобы соединиться со своим внутренним «я» и понять, куда держать путь дальше. Кэмпбелл называет этот этап «в брюхе кита».

Название пошло от библейского мифа о пророке Ионе. Иона, испугавшись поездки с проповедью к язычникам, решил бежать на корабле в Фарсис. Он бежал от Бога, или от своего предназначения. В пути на море разыгрался шторм, и команда корабля, решив, что это наказание за помощь Ионе, выбросила его за борт. Пророка проглотил кит. В исполинской китовой утробе у Ионы было время поразмыслить над случившимся и переосмыслить свою жизнь. Он понял, чего, собственно, от него хотел Бог. После этого кит выпустил героя на берег Ливана, и потрясенный Иона, отряхнувшись, отправился в Ассирию заниматься пророческими делами.

Я, как и Иона, как некоторые мои знакомые, также проходящие через кризис среднего возраста, побывал «в брюхе кита». В тягостном состоянии неопределенности, поиска, осмысления обстоятельств. Я заглядывал в себя, я изучал, с подачи моего ученого друга, опыт других «путешественников». Наконец я понял, что нужно делать дальше.

Говорят, кто-то осваивается «в брюхе» настолько, что не желает возвращаться в реальный мир со своими новыми знаниями и ценностями. Такой вариант не по мне. Проходя через сорокалетний юбилей, я сформулировал новые принципы, по которым собираюсь прожить вторую половину жизни.

Мои профессиональные принципы звучат так: я буду участвовать только в таких бизнес-проектах и компаниях, продукцию, услуги и сервисы которых я могу потреблять сам и могу рекомендовать родственникам и друзьям. Если бизнес или проект не соответствуют данным критериям, то я должен либо из него выйти, либо изменить его в соответствии с этими критериями.

Вскоре после этого судьба столкнула меня с талантливыми, близкими мне по духу людьми. Помните: Вселенная помогает тем, кто откликнулся на внутренний зов? Мой старый друг Денис Гордеев, став партнером «Форекс Клуба», познакомил меня с топ-менеджерами компании «Квадро». Новые знакомые разделяли и мои принципы, и мои взгляды на нашу компанию, на происходящее в мире. А главное, они были убеждены, что в финансовом секторе возможны и даже желательны формы бизнеса, созвучные моему видению взаимного выигрыша, или win-win. Это меня по-настоящему вдохновило и придало сил.

Я понял, что можно и нужно менять существующий бизнес, даже если 99 % компаний с Уолл-стрит придерживаются прежней схемы: когда успех клиента и прибыль компании вступают в противоречие. Так для «Форекс Клуба» начался этап формирования новой идеологии бизнеса.

16 декабря 2011 года на конференции в Стамбуле перед всеми сотрудниками «Форекс Клуба» я анонсировал стратегию, которая определит будущее нашей компании, – стратегию win-win.

Win-win

Впервые концепция была предложена в 1981 году профессорами Гарвардского университета Роджером Фишером и Уильямом Юри. Win-win – это взаимодействие сторон, при котором каждая остается в выигрыше. Такой подход делает конкурентов партнерами. Но речь не идет о компромиссе. Мы все вместе находим решение, при котором зарабатываем больше – настолько, чтобы каждый остался доволен своей прибылью.

Такой подход, безусловно, ресурсозатратен. Он требует много времени и сил для выявления общих интересов и нахождения правильных бизнес-моделей, позволяющих обеим сторонам быть прибыльными и успешными. Но в долгосрочной перспективе, по моему глубокому убеждению, это лучший выбор. Это стратегический выбор победителей.

Знаю ли я во всех деталях, каким образом мы можем построить новую компанию, исповедующую стратегию win-win? Мы находимся в самом начале строительства. Задача стоит чрезвычайной сложности. Это вызов всем нам – учредителям, менеджменту, сотрудникам «Форекс Клуба». Так почти никто не делает не только в нашей, но и в других индустриях, за исключением нескольких великих компаний. Их можно пересчитать по пальцам. Почему бы не перенять успешный опыт избранных? Нам есть у кого по-учиться, и сейчас мы это активно делаем.

Глава III. Учимся стратегии win-win у компании Charles Schwab

Когда-то мы с Олегом Репсом поймали свежий тренд и занялись новым и перспективным направлением – торговлей на Форексе. Тренд, который я вижу в мире сейчас, гораздо мощнее и шире.

Даже те, кто не имеет прямого отношения к финансам, наверняка слышали про движение «Захвати Уолл-стрит». Люди не просто хотят изменений в финансовой индустрии, они требуют их. Да, это протест стихийный, его участники не учитывают всей сложности экономических отношений и истинной роли Уолл-стрит в процветании Америки последних десятилетий. Но мощное протестное движение по всему миру – не подлежащий сомнению факт. И финансовая индустрия либо должна измениться, чтобы максимально соответствовать принципам win-win и стать полезной для общества, либо ее сметет очередной волной общественного недовольства.

Неотвратимость этой тенденции обусловлена текущим этапом развития общества и появлением новой формации людей, которых можно назвать FaceBook's Generation – поколения, которое живет и организуется, главным образом, в интернете. И эта новая общность людей не позволяет себя дурачить даже государственным пропагандистским машинам.

Что же касается корпораций и бизнеса, в современном мире любая нечестность и отступление от канонов win-win будут немедленно караться Господином Потребителем. Всякая оплошность бизнеса немедленно становится достоянием гласности в Сети. И клиент сегодня «голосует ногами» в тысячу раз быстрее, чем это было раньше, в старые добрые офисно-офлайновые времена без интернета.

К счастью, я не одинок в своих идеях относительно моделей построения бизнеса, отличного от классических уолл-стритовских канонов. Мировой опыт предлагает нам великолепные примеры реализованного бизнеса с человеческим лицом. Один из лучших – компания Charles Schwab & Co, успешно реализовавшая стратегию win-win и во многом благодаря этому ставшая крупнейшим брокером в США.

Когда по настоянию моих партнеров из «Квадро Капитал» я начал внимательно изучать, что делает Charles Schwab, то был до глубины души поражен, как много аналогий можно найти в истории этой прославленной компании и «Форекс Клуба». Разные

страны, время и индустрия, однако если отбросить имена собственные и не смотреть на годы – это практически наша история и, хотелось бы верить, наше будущее.

Начиная с 2011 года Charles Schwab является для «Форекс Клуба» образцом для подражания. Иными словами, наша стратегия заключается в заимствовании всех лучших элементов и принципов Шваба и имплементации их в нашу компанию.

Парадоксальный Шваб

Чарльз Шваб, основатель и исполнительный директор Charles Schwab & Co, – тот самый человек, который открыл фондовую биржу для масс.

За свою историю компания Charles Schwab & Co пережила целый ряд метаморфоз. Многие эксперты связывали бурную корпоративную биографию с личностью самого Чарльза. Говорят, человек он увлекающийся, импульсивный и жадный до перемен. Однако все метаморфозы не заслуживали бы внимания, если бы не были талантливо реализованы. Талант и страсть – неразлучная парочка, черты избранных людей. Парадокс в том, что ими обладал финансист – человек, сама профессия которого, на первый взгляд, требует рационализма и холодного расчета.

Парадоксальный финансист Шваб оказался не просто исключением, удивлявшим собственный совет директоров да энное количество клиентов. Он смог изменить правила мирового рынка и стать лидером, за которым следовали конкуренты. Или, как минимум, начали внимательно наблюдать, после того, как журнал «Форбс» назвал Charles Schwab компанией года.

Компания Шваба стартовала как обыкновенный дисконтный брокер в совершенно неожиданном для финансовой компании месте – в Сан-Франциско. Как впоследствии писал сам Шваб, эта удаленность от Уолл-стрит позволила ему привлечь на работу в компанию порядочных людей, не знакомых с принципами классической брокерской «обдираловки» клиентов. Калифорния также помогла ему быть на острие интернет-технологий и дала возможность спокойно развиваться без завистливых взглядов конкурентов.

В Нью-Йорке монстры финансового рынка, скорее всего, не оставили бы ему шансов «подняться», а так, вдали от всех, на берегу Тихого океана, он смог спокойно набраться сил.

(Нашей компании в свое время тоже посчастливилось родиться вдали от всех финансовых центров, на противоположном берегу того же океана.)

Сегодня этот гигант предоставляет внушительный ассортимент финансовых услуг для частных инвесторов, независимых управляющих инвестициями и других институтов. Через своих брокеров-дилеров Charles Schwab обслуживает около шести миллионов активных клиентских счетов в США и других странах. У компании сеть из более чем трехсот представительств, офисов, операторских центров, автоматизированных телефонных систем и интернет-структур.

Свою карьеру Шваб начал в возрасте двенадцати лет, он торговал куриными яйцами. В школе Чарльз был предметом насмешек одноклассников и досады самых терпеливых учителей: страдающий дислексией Шваб плохо читал и писал, литературные произведения осваивал по картинкам или комиксам. Зато у Чарльза были превосходные отметки по математике, которую он продолжил изучать в престижном Стэнфордском университете.

Занятия Шваб сочетал с работой то тракториста, то стрелочника на железной дороге, то клерка в банке. Этот разнообразный профессиональный опыт научил его находить подход к самым разным людям. Спустя четыре года после окончания университета Шваб и еще четверо его друзей начали выпускать ежемесячный аналитический бюллетень «Investment Indicator».

Дальнейшее развитие карьеры Чарльза не обошлось без хрестоматийного богатого дядюшки. Нет, родственник не почил, оставив наследника с внушительным состоянием, но, отметив коммерческие успехи племянника, одолжил ему сто тысяч долларов. На эти деньги молодой Шваб смог запустить свою первую маклерскую контору First Commander Co. Спустя еще три года комиссия США по ценным бумагам и биржам объявила экспериментальный период для изменения правил брокерских операций. Шваб воспользовался этой возможностью и предложил свои услуги в качестве дисконтного брокера. К тому времени клиенты испытывали крайнее разочарование в компаниях, специализирующихся на предоставлении полного комплекса финансовых услуг: Merrill Lynch, Smith Barney и PaineWebber.

(Не правда ли, знакомая ситуация, несмотря на то что за окном уже другой век. Показателен еще один момент. По словам Шваба, когда классические монстры брокерского бизнеса типа Merrill Lynch почувствовали, что молодая компания Шваба почему-то набирает обороты, они начали настоящую пиар-атаку на нее. Обвинение было таким: за небольшие деньги, которые берет с клиентов Шваб, качественного сервиса не предоставить, и все ухищрения Шваба на самом деле – самая настоящая «кухня»; клиенты обречены на проигрыш, он манипулирует ценами и вообще существует непонятно с каких доходов.

Когда я прочитал об этих «веселых» баталиях семидесятых в воспоминаниях Шваба, мне стало легче жить. Теперь я гораздо спокойнее переношу памфлеты, заказанные фондовиками против форексных компаний. На удивление, за сорок лет свежих обвинений не придумано.)

Charles Schwab выгодно отличался на фоне классиков тем,

что взимал более низкую плату за участие в торгах. При этом брокеры Schwab получали зарплату и премии, не привязанные к объемам клиентской торговли, что исключало традиционное противоречие Уолл-стрит, когда сотрудники компаний, по сути, стимулировали клиентов к заключению многочисленных сделок, часто не нужных инвесторам и приносящих им убытки.

В восьмидесятые годы Schwab по-настоящему прогремела на финансовом рынке Штатов. Компания открыла первый супермаркет взаимных фондов OneSource. Совместные фонды не требовали комиссии за продажу акций и поэтому стали доступны широкой массе пользователей.

(Примерно такие же революционные вещи мы делаем сейчас в «Форекс Клубе», но об этом я расскажу позже подробно.)

Шваб позаботился об удобстве клиентов. Получать котировки и размещать заказы стало возможным круглосуточно – такой практики индустрия на тот момент еще не знала.

Знаковым нововведением стало массовое обучение клиентов торговле на бирже. Компания начала проводить семинары, выпускать обучающие материалы, которые помогали самостоятельно разобраться в нюансах биржевой торговли и в управлении инвестициями.

(Здесь аналогия с нами и нашей Академией просто абсолютная.)

Еще с первых дней своего существования компания стремилась использовать самые продвинутые информационные технологии – Шваб благоговейно относился к любым инновациям и старался идти в ногу с прогрессом, насколько позволял масштаб его фирмы.

В 1979 году Шваб выложил более пятисот тысяч долларов на налаживание процесса обработки информации. В 1984 году компания уже могла осуществлять онлайновые торги с помощью ПО Equalizer – позднее StreetSmart на базе Windows. И это невзирая на то, что клиентов, интересовавшихся электронным трейдингом, были единицы. В 1986 состоялся дебют Schwabline – терминала для загрузки и распечатки необходимой информации о рынке.

(И «Форекс Клуб» смог на равных конкурировать с ведущими западными брендами и побеждать их исключительно благодаря IT-технологиям и выдающейся команде программистов.)

В 1995 году Чарльз Шваб поделился со своим другом и сооснователем Дэвидом Поттраком соображениями насчет интернета. Все маклерские конторы рано или поздно перекочуют в онлайн-формат, убеждал Шваб. Поттрак занялся изучением вопроса.

Дэвид Поттрак был правой рукой Чарльза. Многолетний опыт работы на рынке финансовых услуг сделал его грамотным борцом за лидерство компании Schwab. Кстати, и выглядел Поттрак борцом – мощное телосложение и, разумеется, сломанный нос – последствие студенческой драки в университете Пенсильвании. Однако разговаривал он настолько тихо, что его можно было услышать только в мертвой тишине. Мне так и представляется, как в этой тишине иногда предательски начинала позвякивать кофейная ложечка о чашку кофе, которую несла секретарь. Наверняка в такие моменты голос Поттрака и вовсе многозначительно смолкал.

Хочу, чтобы вы ненадолго – на один абзац – отвлеклись вместе со мной и присмотрелись к фигуре Дэвида Поттрака. Его имя не вошло в название компании, но именно благодаря ему компания стала тем, чем сегодня является.

(В Поттраке мне видится собирательный образ моих партнеров и коллег – Дениса Гордеева, Олега Репса, Гедрюса Пукаса, Владимира Козлова. Это люди, готовые и создать сами, и подхватить самые смелые и «странные» идеи и претворить их в жизнь. Обладая глобальным мышлением, они не боятся меняться, порой идти против течения. Когда работаешь среди единомышленников, тебе не нужен громкий голос, чтобы быть услышанным. Кстати, что интересно: и в компании Charles Schwab, и в «Форекс Клубе» есть несколько практически равноправных партнеров, ни один из которых не владеет контрольным пакетом. Значительная доля акций также распределена между сотрудниками. Принципы win-win начинаются внутри компании, в отношениях партнеров и коллег.)

Исследования, которые провел Поттрак, подтвердили правоту Шваба: количество проданных в США персональных компьютеров за год превзошло количество телевизоров, а значит, мировое переселение из физической реальности в интернет не за горами. Торговля с использованием компьютеров скоро станет ключевым направлением в бизнесе, нужно не мешкая осваивать эти инновационные возможности.

Прекрасным нью-йоркским днем Поттрак установил компьютеры всем вице-президентам компании. Довольно быстро наловчившись печатать, он выбрал себе звучный ник – Electric.Dave – и начал регулярно рассылать всем сотрудникам компании воодушевляющие письма по внутренней электронной почте.

В конце 1995 года IT-директор компании Дон Лепор получила от одной из подчиненных ей исследовательских групп интересный проект. Ученые разработали экспериментальную

версию коммуникационного ПО для компьютерных систем Schwab. На первой встрече, куда Лепор пришла вместе с Чарльзом Швабом, разработчики продемонстрировали элементарное приложение, позволяющее торговать во Всемирной сети. После презентации талантливые специалисты были включены в команду Шваба для дальнейшей разработки ПО. Тщательно законспирированная группа приступила к работе. Штат исследователей постепенно вырос до тридцати человек и приобрел статус самостоятельного подразделения. Так появилось направление e.Schwab.

К середине 1996 года система e.Schwab была полностью готова к работе. Ее запуск не получил широкой огласки: публично о нем сообщили лишь на ежегодном собрании акционеров компании. Несмотря на то что e.Schwab вошла в финансовую индустрию практически на цыпочках, она мгновенно стала успешной. Уже за первые две недели компания Charles Schwab & Co сделала свой годовой план – в рамках электронного проекта было открыто десять тысяч счетов. К концу 1997 года количество счетов – на e.Schwab и на классическом Schwab – выросло до 1,2 миллиона. Объем онлайновых активов увеличился на 94 % – до 81 миллиарда долларов, в десять раз больше, чем у конкурента, гиганта E-Trade.

Руководство Schwab готово было праздновать победу, но тут клиенты их охладили, выдвинув свой список требований. Требования заставляли вице-президентов страдальчески прищуриться от очевидных рисков.

В списке значилось: убрать e.Schwab, так как управлять счетом в этой системе было сложно; отменить двойную систему оплаты – на e.Schwab и на Schwab они различались; ввести единый тариф – 29,95 доллара за сделку.

Получаемые от совершения операций комиссионные составляли почти половину прибыли. Переход на единую, к тому же низкую, стоимость сделки грозил снижением годового дохода на 125 миллионов долларов и мог поставить под угрозу благополучное будущее компании.

Но Чарльз Шваб и Дэвид Поттрак смотрели на проблему однозначно: у них нет иного выбора, кроме как пойти навстречу пожеланиям клиентов.

После внесенных изменений менеджмент компании готовился с честью принимать потери. Они не заставили себя ждать – с 15 января 1998 года курс акций компании начал падать. Но мы, конечно, помним, что эта история – об успехе. Уже к последнему кварталу года положение Schwab начало стабилизироваться, а затем, чуть помедлив для интриги,

принялось вновь расти. Партнеры компании, поздравляя Шваба с успешным перерождением, задавали вопрос: почему он никак не акцентировал внимание на снижении стоимости услуг до 29,95 доллара, не прорекламировал такое очевидное конкурентное преимущество? Учредители, конечно, понимали, что стоимость имеет большое значение для активных трейдеров. Но в самом сердце рынка, где зарабатывал деньги Шваб, ключевым понятием была не низкая стоимость, а простота и надежность.

Похожую практику также осуществили в свое время в Skype. Помимо главного продукта – бесплатных видеоконференций – они предлагают и платный сервис – звонки по Skype на обычный телефон. Услуга крайне актуальная в ситуации, когда ты или твой абонент находитесь за рубежом. Звонок по Skype в несколько раз дешевле звонка с обычного телефона. Теперь никто уже не хочет платить телефонистам по их драконовским тарифам. С точки зрения классических, стандартных бизнес-технологий Skype берет за международную связь гораздо меньше, чем мог бы. Очевидно, что тактически, если посчитать затраты на одного клиента, он проигрывает операторам сотовой связи. Но что мы увидим, если отойдем от одного клиента, чтобы в поле зрения попала общая панорама?

Клиентская база Skype прирастает темпами, в десятки раз опережающими темпы операторов мобильной связи. И в валовых доходах Skype начинает их опережать. Вместо того чтобы ободрать как липку одного клиента на роуминге, он получает десятки благодарных клиентов, которые на постоянной основе платят ему в совокупности те же деньги.

И Skype, и Schwab добровольно пошли на снижение своих тактических прибылей в масштабе одного пользователя. Взамен они получили лавинообразный прирост клиентской базы, а следовательно, и рост валовой прибыли. Эти же принципы мы успешно внедряем в «Форекс Клубе», в том числе с помощью инвестиционных продуктов.

Online-захват

В середине девяностых интернет для многих был диковинкой. Когда Чарльз Шваб запустил первый веб-сайт компании и начал предоставлять маклерские услуги в режиме онлайн, многим это казалось чудачеством, а более прогрессивной части общества – авантюрой, что не намного лучше. «Выходки» странного Шваба привели компанию к росту прибыли, который изумил специалистов. Всего за два года, с 1996 по 1998, количество счетов Schwab увеличилось с 600 тысяч до 2,2 миллионов, а онлайновые активы выросли с 42 миллиардов долларов до 174 миллиардов. Вскоре компания оформила партнерские отношения с солидным игроком рынка – Стивом Кейсом, исполнительным директором America Online. Согласно их долгосрочному договору, Шваб может предоставлять свой контент и услуги через AOL.

Шваб и Поттрак к этому моменту могли похвастаться 7,4 миллионами счетов и активами клиентов на сумму 961 миллиард долларов. Заключенная сделка позволяет нашим героям распространить свои услуги еще и на 25 миллионов пользователей AOL. Впечатляет, согласитесь?

Страсть Чарльза Шваба к переменам, не единожды подкрепленная успешным опытом, теперь вызывала уважение и доверие.

Новая метаморфоза

На первом этапе компания была дисконтным брокером. Спустя почти семнадцать лет фирма представляла собой преимущественно сборщика активов. Благодаря разработанному проекту OneSourse, сотрудничество со Schwab привлекало инвесторов взаимных фондов. После этого компания успешно вышла в интернет: примерно каждая пятая интернет-сделка в этой индустрии заключается на e.Schwab. Несмотря на относительно молодую онлайн-практику, компания смогла благополучно пережить крах интернет-компаний в 2000 году. К примеру, акции E-Trade тогда упали на 75 % по сравнению с наивысшими показателями фирмы, а у Schwab – только на 37 %.

Следующим этапом стало превращение в брокерскую фирму с обширным ассортиментом консультационных и других услуг. Electric.Dave отстаивал эту метаморфозу перед сомневающимися партнерами: состоятельность клиентов растет, и логично, что они начинают испытывать потребность в помощи, советах и новых торговых возможностях. Если «родная» брокерская компания не ответит на их запросы, они уйдут к конкурентам. Сложность для Поттрака состояла в том, что новый курс, в общем-то, противоречил ранее заявленным корпоративным постулатам. Много лет компания Schwab подчеркивала, что ее сотрудники работают не за комиссионные, а за оклады. Им было запрещено предлагать клиентам какие-либо дополнительные услуги, а с нарушившими правила расставались безапелляционно. Теперь же консультации становились открытой и даже продвигаемой услугой.

Зачем Швабу и Поттраку понадобилось менять идеологию компании – великолепно отлаженной и прибыльной машины – и нести возможные риски?

В начале девяностых Шваб вообще не консультировал клиентов. За ответом на любой вопрос относительно акций сотрудники отправляли клиентов к рекламным объявлениям в Standard & Poor’s или же к фондовым котировкам в Morning Star. В 1993 году Schwab & Co сделала первый осторожный шаг, выпустив сводку о рекомендуемых ею семидесяти пяти фондах. Сводку составляли на основе данных о риске, расходах и стратегии каждого фонда. Если клиентам требовалась дальнейшая помощь, Schwab & Co отправляла их к независимым финансовым планировщикам, которых компания проверяла на объективность и которые отпускали Швабу установленные проценты. Иными словами, компания делилась деньгами,

которые могла бы зарабатывать сама, а кроме того, несколько усложняла жизнь собственным клиентам.

Последние тем временем становились все богаче. Они хотели, чтобы их состоянием управляли и чтобы им в индивидуальном порядке оказывали банковские услуги. При всем уважении к декламируемой «неманипулятивной» позиции Шваба, клиентам приходилось вверять свои средства сторонним компаниям, готовым нести ответственность за дальнейшую судьбу их денег. Смотреть на то, как величаво уходят клиенты, которых выпестовали в Schwab & Co, сил у основателей не было. Компания должна была перейти на другой уровень – управление активами.

Новый принцип работы позволял полагаться на гарантированный источник дохода – гонорары за профессиональное управление деньгами. Также Шваб стал предлагать клиентам трастовую экспертизу и экспертизу планирования состояний. Вскоре появилась еще одна услуга – Signature – для счетов от миллиона долларов. Клиенты с такими состояниями у Шваба могли позволить себе многое – от исследовательских счетов до возможности работать с эксклюзивными, «посвященными» брокерами.

Анонсируя новый пакет консультационных услуг от Schwab & Co, Дэвид Поттрак заявил, что компания будет отличаться от таких конкурентов, как Merrill Lynch и Morgan Stanley, не только масштабом деятельности, но и большей доступностью. Если все работают с клиентами за два процента от объема управляемых активов, то Schwab будет работать за один процент.

От Шваба в Россию

Чем запомнились 2011 и 2012 годы для мелких и средних инвесторов в России и СНГ? Буду биться об заклад, что ни конвульсии Греции и Евросоюза, ни ралли на фондовом и валютных рынках не принесли столько комментариев в интернете и прессе, сколько их досталось на долю Сергея Пантелеевича Мавроди и его легендарного проекта МММ-2011, восставшего, словно птица феникс из пепла.

Признаюсь честно: до начала 2012 года я думал, что это просто шутка. Не то пиар фильма о Мавроди, не то какой-то неудачный флешмоб. Инерция, понимаете ли, мышления: все никак не мог поверить в «очевидное, но невероятное». Но поверить пришлось, Пантелеич заставил. От рекламы и от людей, обсуждающих МММ, стало просто некуда скрыться.

И несмотря на то, что проект все-таки не пережил отметку в полтора года, даже за столь короткий период он дал толчок к кое-каким размышлениям. Если отбросить рекламную составляющую, то в кривом и битом зеркале МММ мы увидим отражение миллионов наших сограждан, которые готовы и желают инвестировать свои финансы. Они прекрасно осведомлены о гигантских рисках вложения в пирамиду, вплоть до полной потери средств, но упрямо желают получить сверхдоходы, которых не могут им дать классические пассивные объекты инвестирования (банковские депозиты, ПИФы и т. п.).

Отчего же наши люди такие «дикие», почему они ищут приключений, вместо того чтобы довольствоваться более-менее гарантированными банковскими вкладами и прочими

консервативными услугами?

Ответ на этот вопрос лежит не в сравнении уровня образования или информированности россиян и среднего западного человека. Наш человек, может быть, даже более образован и отлично понимает, на примерах из своей нелегкой жизни, что бесплатного сыра нет нигде.

Отгадка, как мне кажется, лежит в том, что российское общество более терпимо к риску как таковому. Мы привыкли жить, руководствуясь принципом «либо пан, либо пропал». Живем накоротке, далеко не загадываем, ведь завтра может не наступить вообще, и история нас, жителей бывшего СССР, этому за последний век крепко научила.

Оставим на время финансы, ведь деньги для людей – все-таки не самое главное. Здоровье и жизнь важнее, хотя для среднего россиянина «рискнуть здоровьем» по сравнению с тем же европейцем или американцем – куда более привычное дело. Оттого и курим, и любим выпить, а спьяну делаем много всяких глупостей: садимся за руль, затеваем драки… В общем-то, такое творится и в других странах, но в России больший процент людей бесшабашных, не думающих ни о каких рисках. Ведь «однова живем».

Нет ничего плохого в наших генах, нет ничего плохого в нашем воспитании. Просто мы уже почти сто лет выживаем в стране глобальных, непредсказуемых и, как правило, болезненных и кровавых перемен. Две мировых войны, одна гражданская и революция. Десятки миллионов погибших, десятки миллионов по тюрьмам и лагерям. В каждой семье кто-то был убит, пропал без вести либо сидел.

Царизм – революция – НЭП – сталинизм – социализм – капитализм. Экспроприация, гиперинфляция, девальвация, приватизация. И такие тектонические потрясения – в судьбе каждого поколения россиян. Мы предпочитаем инвестировать в тушенку и рыбные консервы, ну и, конечно, в водку. Все остальное – от лукавого, акциями FaceBook на случай ядерной войны не пообедаешь. В этом смысле россияне – самая приспособленная к выживанию нация. Мы знаем, что по-настоящему ценно и во что надо вкладываться на «черный день».

Но вот пришла некоторая стабильность, слава богу, нет больших войн на нашей территории. И люди растерялись.

При всех знаниях и рациональном понимании не удается сразу уйти от привычек жития одним днем. Потому таким закономерным и выглядит распространение идей Мавроди. Он гармоничен, он плоть от плоти нашего народа. Это же убежденный Робин Гуд в тренировочных штанах, борец с

государством и системой, да еще и «невинно» отсидевший. Он сам, вся его жизнь – олицетворение лозунга «от сумы да от тюрьмы не зарекайся». Сегодня у тебя есть все и ты король, а завтра ты все потеряешь и будешь нищим.

И что же получается? В России и СНГ сегодня мы наблюдаем весьма поляризованную картину. С одной стороны, есть предложения по сверх-доходному и сверхрискованному инвестированию а-ля Мавроди от многочисленных устроителей пирамид (Пантелеич совсем не одинок, таких сегодня много, только менее шумных). При этом надо признать, что ориентированы они на самую широкую публику, с разными сбережениями, и создали прекрасную инфраструктуру для приема средств.

Деньги и облигации, ставшие туалетной бумагой

На другом полюсе – банки и ПИФы. Понятно, что доходность в этом сегменте на порядок ниже, но и гарантии возврата средств очень высоки. При этом и банки, и ПИФы занимают скорее выжидательную позицию. Рассуждая по принципу: я же такой красивый и надежный, они (население) сами должны ко мне прийти. Но мысли и желания большинства россиян в области инвестирования ближе к тем розовым перспективам, которые им рисует Мавроди. И это не потому, что он всех зомбировал, а потому, что население переходит от этапа привычных вложений в тушенку и консервы к финансовым долговременным вложениям. И переходный момент будет продолжаться еще как минимум три-пять лет. Это масштабный тренд, так как все больше и больше наших соотечественников неизбежно будут жить лучше, и у них будут оставаться средства не только на «черный день» и

необходимую еду-одежду.

Почему я верю, что россияне будут жить лучше? Да потому, что даже двадцать лет стабильности без больших войн и революций приводят в нашей стране к поразительным результатам. Мы богаты и землей, и недрами, мы по-прежнему имеем неплохо образованное население, а главное – уж очень бедно мы жили в девяностые. У нас низкая точка старта, нам практически некуда падать – нам нужно только расти.

Миссия нашей компании на ближайшие пять лет

• Мы будем формировать культуру инвестирования на финансовых рынках, мы будем обучать этому людей.

• Мы предложим широкую линейку качественных инвестиционных продуктов, которые сумеют на первом этапе удовлетворить достаточно агрессивные и высоко рискованные ожидания клиентов.

• Затем шаг за шагом мы плавно поведем наших клиентов к тому паритету рисков и доходности, который является стандартом на развитых западных рынках.

• Наша глобальная цель – до 2018 года создать цивилизованный рынок частного инвестирования в России и СНГ.

Компания «Форекс Клуб» начала менять свою стратегию в этом направлении с 2009 года. Началось все с сотрудничества с компанией Quadro Capital. Это один из активных и агрессивных частных фондов прямых инвестиций, образованный топ-менеджерами, выходцами из компании «Тройка Диалог».

Именно с приходом к нам в команду ребят из Quadro Capital начались глобальные изменения в «Форекс Клубе» в сторону строительства в России и СНГ супермаркета финансовых продуктов и услуг, способных удовлетворить массового инвестора. До 2009 года нашей специализацией был исключительно рынок Форекс, однако теперь мы стали предлагать конкурентные решения по инвестированию на всех видах рынков. Теперь мы охватываем все сегменты финансового мира: от акций, металлов, нефти до кукурузы и апельсинового сока. И конечно, мы не забываем про нашу специализацию – у нас самая конкурентная линейка валютных пар, более пятидесяти наименований.

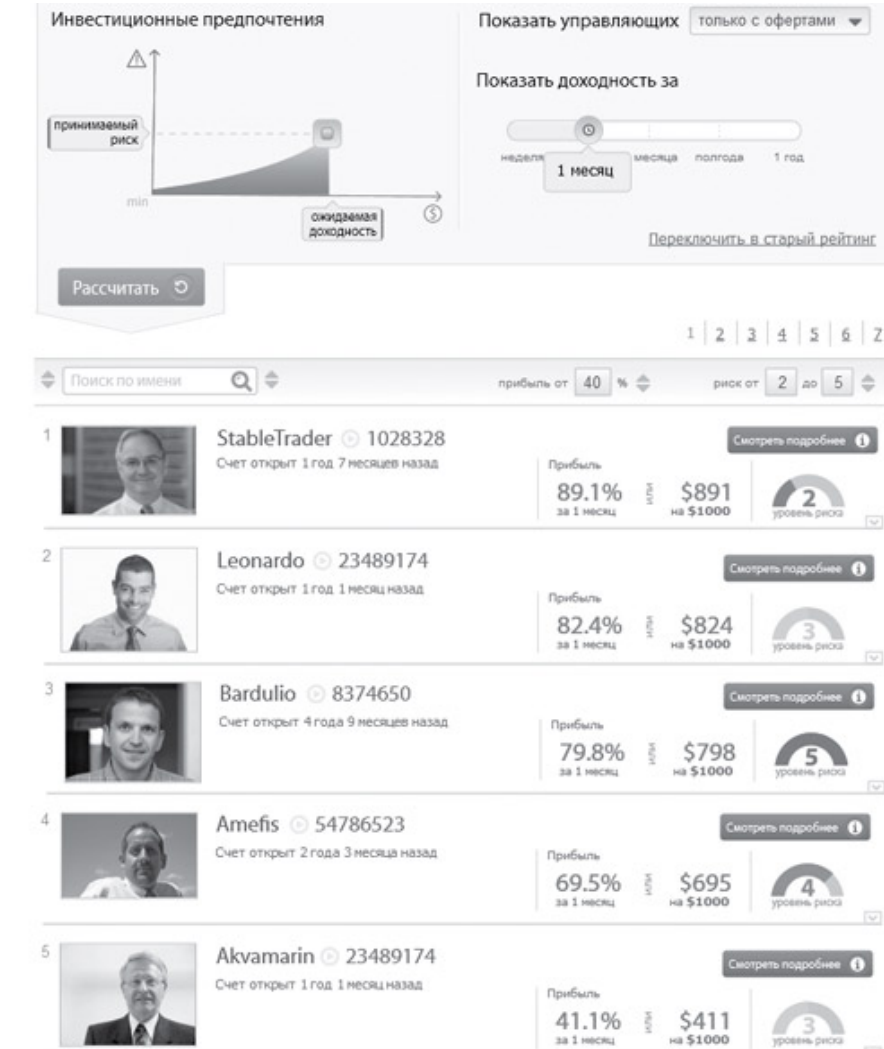
Почему мы уверены в том, что нам удастся сделать прорыв в формировании культуры инвестирования в России и СНГ во всех сегментах: и на рынке акций и сырья, и в деле доверительного управления инвестициями?

Особенности рынка Форекс изначально подразумевали

конкуренцию с лучшими западными финансовыми компаниями и банками. Мы выиграли в этой борьбе, мы выстояли, мы имеем офисы и лицензии по всему миру и по праву входим в десятку лучших форексных компаний мира.

Мы закалились, мы смогли, мы научились в сложнейшей борьбе с лучшими компаниями Уолл-стрит и лондонского Сити. И это дорогого стоит. При этом мы были и остаемся русской по духу компанией, несмотря на то что часть наших топ-менеджеров и сотрудников – профессионалы с Запада. Мы знаем особенности и потребности российского клиента, и мы готовы принести весь передовой зарубежный опыт в Россию и СНГ.

Глава IV. Инвестиции в один клик



Рейтинг управляющих

Созданием инвестиционных продуктов «Форекс Клуб» активно занялся с начала 2010 года. Так как направление было экспериментальным и новым, запустили его на базе компании «Акмос-Трейд», старейшего российского брокера с богатой историей разработок и инноваций. Эту компанию мы приобрели чуть раньше. Разработчики из «Акмоса» были усилены лучшими специалистами из «Форекс Клуба», и работа закипела.

В чем же суть новых инвестиционных продуктов от «Форекс Клуба»? В чем их революционность? А главное, для кого они, на

каких людей рассчитаны и чем могут быть им полезны?

ПРИМЕР ИНВЕСТИРОВАНИЯ

Есть свободные деньги, которые вы хотите приумножить?

Создайте свой инвестиционный портфель из Управляющих – и они будут работать на вас 24 часа в сутки, управляя вашими деньгами на финансовых рынках.

Как это работает?

1. Например, в портфель собраны пять Управляющих, занимающих верхние строчки рейтинга FOREX CLUB.

Пятерка лидеров за прошедшую неделю

	Управляющий	Прибыль
1	StableTrader	32.17% за неделю
2	Leonardo	28.98% за неделю
3	Bardulio	16.73% за неделю
4	Amefis	14.18% за неделю
5	Akvamarin	9.65% за неделю

2. Представьте, что неделю назад этой группе Управляющих вы инвестировали **$5 000**, равномерно распределив их между ними (**по $1 000 каждому**).

5 * $1000 каждому управляющему

3. Через 7 дней результат работы выбранных вами Управляющих выглядел бы следующим образом:

Прибыль через 7 дней

Управляющий	Заработал для инвестора
StableTrader	$321.70
Leonardo	$289.80
Bardulio	$167.30
Amefis	$141.80
Akvamarin	$96.50

Итоговая прибыль за неделю по инвестиции в **$5000** = **$1017.10**

Вознаграждение Управляющих, которое, как правило, в совокупности составляет 20-30% от прибыли, будет автоматически снято из прибыли по инвестиции.

Как зарабатывать, инвестируя

За последние годы на порядок выросло количество людей, имеющих сбережения в десятки тысяч долларов. В России, Казахстане, Азербайджане, на Украине, в Армении, Белоруссии наконец-то в полной мере родился настоящий средний класс. Миллионы людей имеют серьезные деньги и хотят, чтобы они приумножались и работали, желательно с доходностью в десятки и сотни процентов годовых. И эти люди понимают, что удвоение капитала не происходит без рисков, связанных с самой природой финансового рынка.

На текущий момент у потенциальных инвесторов из этой категории не так богат выбор достойных и понятных способов вложения средств: либо вложения в паевые фонды, либо самостоятельная торговля на рынке акций и Форексе. Но не у всех есть на это время и, главное, знания. И у первого способа инвестиций есть ряд ограничений, например, вкладчики ПИФов не имеют возможности получать доходность на падающем фондовом рынке в силу самой природы ПИФов. Они зарабатывают, только когда рынок растет, во время же любых кризисных событий эти вложения приносят убытки.

Всех этих недостатков лишены инвестиционные сервисы от компании «Форекс Клуб». Главным достоинством и особенностью наших продуктов является то, что инвестор со своего отдельного счета одним кликом мышки прикрепляет свой капитал к успешному профессиональному управляющему, которого он самостоятельно выбирает из публичного рейтинга, где опубликована вся история и статистика торговли каждого управляющего.

Управляющий торгует своими собственными деньгами, совершает на рынке сделки, которые автоматически дублируются – «зеркалятся» на счете инвестора. При этом средства управляющего и инвестора жестко разделены на разных счетах и управляющий не имеет к ним никакого доступа. Этот принцип существенно минимизирует риски инвестора.

Если инвестору зарабатывается прибыль, то управляющий автоматически получает свой процент, который был установлен заранее. Каждый управляющий открыто публикует в рейтинге свои условия вознаграждения, которые автоматически исполняются компанией «Форекс Клуб» в случае получения прибыли. Типовым является распределение 80:20. Восемьдесят процентов прибыли – инвестору, двадцать – управляющему, за работу.

Возникает надежная и продуманная схема, исключающая

волнения и споры между инвестором и управляющим. Инвестор спокоен, потому что его деньги лежат на отдельном счете и никто, кроме него самого, не может ими воспользоваться. Дополнительной гарантией здравомыслия управляющих является не только история сделок и место в рейтинге, но также и то, что все управляющие торгуют на свои деньги и в случае неудач в первую очередь теряют свои средства.

Самые грамотные и осторожные инвесторы доверяют свои деньги не одному управляющему, каким бы успешным он ни был. Пусть он даже заработал в прошлом квартале 1000 % годовых, это вовсе не означает, что все средства надо отдать ему. Старое правило – не держать все яйца в одной корзине – действует и здесь. Очень просто, одним кликом мышки, можно разложить свои средства по пяти или десяти самым успешным управляющим из рейтинга. Это разные люди, с разными торговыми стратегиями и разным отношением к рискам, и неудачи одного будут компенсированы прибылью другого.

Для вашего удобства мы, компания «Форекс Клуб», также постоянно мониторим и формируем пул из управляющих, которые, по нашему мнению, лучше всего подходят для реализации консервативной либо агрессивной стратегии управления. Вы можете опереться на наши рекомендации и статистику и выбрать то, что соответствует вашим предпочтениям в отношении доходности и риска.

Еще одна отличительная черта нашей компании в век полной автоматизации всех процессов: инвестор может мгновенно и в любой момент времени, никого не уведомляя и не спрашивая, избавиться от нерадивого управляющего и автоматически передать свои средства другому, более успешному.

Благодаря нашим программным продуктам мы взвинтили уровень конкуренции среди управляющих до небывалых высот. От неудачников все мгновенно отворачиваются, и деньги перетекают к успешным профи. Жесткий естественный отбор, почти по Дарвину, – это единственная гарантия, что деньгами клиентов будут управлять только лучшие.

А для управляющих мы создали честную и прозрачную систему, где любой успешный профессионал может заработать и гарантированно получить тысячи долларов вознаграждения за прибыльное управление средствами инвесторов. По сути, мы создали новую престижную профессию, овладеть которой при должном уровне старания и интеллекта может каждый, независимо от стартовых финансовых возможностей.

Мы вывели ум и способности на первое место, мы даем дорогу молодым и талантливым людям, часто не обладающим

никаким начальным капиталом. Что же нужно для того, чтобы стать успешным управляющим? Конечно же, надо учиться, и лучшим местом для этого может стать наша Академия.

Олег Исаев (ректор Академии)

Образование – это отправная точка: клиенты учатся, как избегать ошибок, как правильно относиться к риску. Часто новички приходят к нам «в розовых очках». Академия развеивает иллюзии и показывает реальные грани биржевой торговли.

Во время обучения можно без рисков и потерь прийти к пониманию – Форекс все-таки, оказывается, не мое. А кто-то, напротив, после обучения начинает зарабатывать тысячи долларов. Есть и другие варианты: к примеру, наши слушатели из Петербурга Дарья Старосельская и Спартак Соболев впоследствии стали сотрудниками «Форекс Клуба».

Есть еще одна категория студентов, они из Академии не уходят вовсе – сами становятся преподавателями. Конечно, иногда эмоции превалируют над разумом, и люди без должной подготовки идут торговать на бирже ради адреналина – такие трейдеры всегда были. Но мы стремимся к тому, чтобы увеличивать процент профессионалов.

Путь самоучки тоже возможен и не возбраняется, но, как показывает жизнь, он оказывается дольше и затратнее, так как неизбежно приводит к финансовым потерям.

Конференция «Академия инвестора», г. Казань

Пройдя обучение, надо начинать реальную торговлю на рынке, пусть и с минимальными средствами. Двухсот-пятисот долларов будет достаточно, чтобы начать оттачивать свое мастерство. После того как появится стабильная прибыль – надо зарегистрировать себя в рейтинге и включиться в соревнование за внимание инвесторов. Нашим лучшим управляющим инвесторы доверяют миллионы долларов, и их вознаграждение исчисляется сотнями тысяч долларов в год. На мой взгляд, очень достойная перспектива, интересная карьера, а главное – возможность начать с самого нуля. Все вложения – покупка тетрадки и карандаша и оплата курса в Академии.

Подходит ли это предложение для всех? Вряд ли. Подобная возможность по-настоящему выглядит захватывающей и оправданной лишь для людей с определенным складом ума, для тех, кто имеет способности в математике, физике, программировании, кто разбирается в человеческой психологии.

До изобретения «Форекс Клубом» инвестиционных счетов многие одаренные, но небогатые люди были обречены на прозябание на рынке. Они начинали свою торговлю на Форексе с нескольких сотен долларов, и это были последние деньги, которые они могли вложить в этот бизнес. После чего начинались многомесячные эксперименты и оттачивание своей торговой системы. Это никогда и никому не давалось легко, у многих на это уходят годы.

И что в итоге? Допустим, ты инвестировал 1 000 долл., был очень успешен в первый год торговли и сделал, предположим, 200 % годовых или, иными словами, удвоил свой капитал, что является по всем финансовым меркам суперрезультатом. Браво, каждый банкир мог бы тебя поздравить. Но! Давай разделим заработанные тобой 2 000 долл. на двенадцать месяцев – и получим 167 долл. в месяц. Это и есть твоя реальная зарплата, которую удалось заработать огромным ежедневным трудом и терпением. На что хватит этих денег? На оплату интернета и кофе с бутербродом и на несколько пачек сигарет. Прожить на такие деньги невозможно даже в одиночку. Поэтому любой начинающий трейдер с небольшим стартовым капиталом обречен либо сдаться, либо, работая на основной работе, заниматься трейдингом факультативно, по вечерам. Это существенно удлиняет путь к профессионализму, а чаще всего делает его просто невозможным. Только маньяки могут корпеть над копеечным делом несколько лет, да еще и в ущерб здоровому сну и житейским радостям.

В компании «Форекс Клуб» мы впервые создали все условия, позволяющие одаренным людям с небольшим стартовым

капиталом проявить себя, показать стабильную доходность и после этого оперировать уже не сотнями долларов, а серьезными деньгами инвесторов. Теперь, если у тебя есть знания и способности, но нет денег, ты сможешь зарабатывать на достойную жизнь, управляя большими капиталами других людей.

У нас в стране много умнейших людей, огромное количество людей с отличными математическими способностями, наши программисты по-прежнему самые лучшие в мире. Уолл-стрит полна аналитиков и инвест-банкиров, выходцев из бывшего СССР, и их образование и опыт котируются очень высоко, я уже не говорю про IT-персонал международных компаний – русский язык там звучит повсеместно. У нас сохранилась хорошая образовательная база, у нас на удивление талантливая молодежь, которая продолжает лучшие традиции советской научной школы. По крайней мере, в отношении точных наук и программирования.

С внедрением последних разработок «Форекс Клуба» в области инвестиционных продуктов у талантливых людей открываются реальные перспективы к овладению престижнейшей профессией money manager. Для них открываются новые перспективы и возможности. Мы увидим в ближайшее время необычайный всплеск интереса к этой области человеческой самореализации. И как следствие, получим плеяду выдающихся управленцев мирового масштаба.

Если десятки тысяч россиян попробуют себя в роли управляющих, в условиях открытой и честной конкуренции это неизбежно приведет к появлению нескольких Соросов.

На протяжении почти ста лет мы год за годом держали пальму первенства в самых престижных мировых шахматных соревнованиях. СССР породил больше чемпионов мира по шахматам, чем все остальные страны, вместе взятые. Про перевес в количестве гроссмейстеров и просто разрядников я уже не говорю – он просто подавляющий. Отчего же нам, прямым наследникам выдающейся страны, не сыграть сегодня в не менее интересную денежную игру со всем остальным миром. Мы имеем все шансы на победу. Я был бы очень горд, если бы наши выдающиеся управляющие смогли заработать своим согражданам, инвесторам из России, Украины, Казахстана, Азербайджана, Армении несколько сотен миллионов долларов. При этом я знаю, что Уолл-стрит легко с деньгами не расстается. И что за каждый миллион придется попотеть и по-настоящему доказывать, что мы умнее, что мы лучшие. Но в этом и прелесть игры, и притягательность вызова.

Соревнуйтесь, пробуйте, есть возможность заработать серьезные деньги и заставить дядю Сэма и Джо раскошелиться.

Мы же, со стороны «Форекс Клуба», обеспечим всю инфраструктуру и гарантированную выплату заработанного.

Откуда же возьмутся эти миллионы долларов прибыли и причем тут Уолл-стрит?

Все сделки наших успешных управляющих мы хеджируем, или, иными словами, дублируем на наших зарубежных контрагентах, банках и финансовых компаниях, большинство из которых как раз и базируются на Уолл-стрит. Это означает, что вся заработанная нашими управляющими и инвесторами прибыль напрямую поступает от наших западных коллег.

Причем же здесь соревнование умов и в чем его суть?

Когда управляющий Сергей из Тюмени двигает миллионами своего инвестора, все эти сделки автоматически транслируются на одном из западных банков, например, «Ситибанке» или «Дойче Банке». Предположим, Сергей продает один миллион евро за доллары. Банк мгновенно находит клиента, например, Джо, который готов сейчас купить этот миллион (клиентов у «Ситибанка» очень много, это и физические лица, и корпорации, поэтому желающие купить-продать есть всегда). Дальше остается ждать результата, который будет зависеть от того, чей прогноз оказался вернее – Сергея или Джо. В этом и есть соревнование умов. Если Сергей с вероятностью 60 % делает верные прогнозы, то он будет с завидной регулярность обыгрывать Джо и Сэмов и забирать у них деньги прямиком в родную Тюмень.

Мне такой сценарий очень нравится и греет душу. Радует то, что мы создали инфраструктуру, которая позволяет нашим гражданам без всяких препятствий вступать в борьбу с трейдерами из Америки, Германии, Франции, Японии, Китая, Австралии, Канады и многих других стран, побеждать их в интеллектуальной борьбе и в виде заслуженной награды получать свои трудовые доллары, поступающие прямиком от поверженных соперников.

Можем ли мы проиграть?

Конечно. Те же канадцы нас и в хоккей часто обставляют. Ясно, что мы не с детьми в песочницу вышли поиграть. Это соревнование с профессионалами, но тем выше притягательность призов и их ценность.

На тот момент, когда я пишу эти строки, в июле 2012 года, компания «Форекс Клуб» занимается созданием и развитием инвестиционных продуктов уже более двух лет. Первые шаги в этом направлении были сделаны после приобретения нами старейшей российской форексной компании «Акмос». Как раз на базе этой компании и ее наработок мы оттачивали и совершенствовали наш сервис.

В силу того что мы начали заниматься этим бизнесом очень давно и у нас исторически была крупнейшая клиентская база, из которой органически родилось много успешных управляющих и инвесторов, мы сумели выработать для себя ряд принципов, которые разительно отличают нас от конкурентов. Созданные нами инвестиционные продукты полностью соответствуют принципам win-win, и в этом залог их прогресса и успеха.

Олег Репс

Олег Репс (совладелец «Форекс Клуба»)

Win-win основывается на простой вещи – мы хотим помогать клиентам расти. Концепция уже превращена в шаблон, и мы его накладываем на любую идею. Если идея помогает клиентам, ее внедряют. Так концепция превращается в практику. Всегда приятно делать то, что улучшает жизнь людей, это же очевидно!

Проиллюстрировать это очень просто – все три участника процесса: управляющий, инвестор и компания «Форекс Клуб» – заинтересованы в максимальном и долговременном успехе друг друга.

Успешный управленец наращивает капитал инвестора, а с ним – и объемы сделок, с каждой из которых компания «Форекс Клуб» берет небольшую плату, заложенную в разницу между ценой покупки и продажи той или иной валюты. «Форекс Клуб» заинтересован в росте объемов операций каждого конкретного управляющего и инвестора, заинтересован в том, чтобы они совершали свои сделки долгие годы. А это возможно, только когда они зарабатывают прибыль.

Будут ли все сделки управляющих в такой модели успешны и всегда ли инвесторы смогут получить гарантированную прибыль? Даже Сорос со своими выдающимися талантами периодически ошибается, и за последние двадцать лет его фонд время от времени нес убытки. Финансовый рынок по своей сути –

вероятностный процесс, и тот, кто скажет, что может совершать только прибыльные сделки, – либо недоучка, либо мошенник, что вероятнее.

Наша система стимулирует к отбору лучших из лучших управляющих, но, как я и писал выше, **разумный инвестордолжен доверять свои деньги нескольким управляющим с отличающимися стратегиями работы**. Работая с несколькими людьми, инвестор, возможно, не получит тысячи процентов годовых, которые можно сделать, поставив все на экстремально агрессивного одного управленца, лидера рейтинга. Но работая с десятью управляющими одновременно, можно с очень серьезной долей вероятности рассчитывать на стабильную доходность, в разы превосходящую банковский процент.

В целом радует, что в течение нескольких лет наш инвестиционный сервис развивается в хорошем темпе. Каждый месяц приходит больше инвесторов и больше профессионалов-управляющих. Мы уже достигли таких оборотов, что деньги наших инвесторов становятся интересны лучшим мировым управленцам, которые ранее работали только в топовых финансовых компаниях и банках. Управляющие «высшей лиги» рассчитывают на вознаграждение от одного миллиона долларов в год, соответственно, чтобы стать привлекательными для них, наши инвесторы должны прийти с соответствующим капиталом. Чем больше крупных инвесторов – тем больше звезд-управляющих. Как в футболе: «Арсенал» или «Манчестер Юнайтед» могут платить за великих игроков миллионы, клубы второй лиги довольствуются только безвестной молодежью.

Чтобы напрямую транслировать и страховать прибыльные сделки наших управляющих, «Форекс Клуб» внедрил на межбанковский рынок и поддерживает такие win-win технологии, как «Мост» и ECN-система.

«Мост» – программное обеспечение, соединяющее клиентские терминалы с поставщиками ликвидности. Раньше сторонами сделки были компания и клиент – «маркет-мейкер». «Мост» обеспечивает A-book-принцип: клиентские сделки уходят прямиком в банк, а компания выступает лишь в качестве посредника и зарабатывает небольшую комиссию на самом факте заключения сделки. Конфликт интересов между клиентом и «Форекс Клубом» исключен. Чем больше трейдер выигрывает, тем больше сделок будет заключать в дальнейшем, и тем больше будет зарабатывать компания-брокер.

Чтобы наши клиенты побеждали чаще, у них должно быть лучшее предложение по котировкам от банков. Поэтому в «Форекс Клубе» существует система ECN – Electronic

Communication Network. Это пул поставщиков ликвидности. В нашей системе сейчас четырнадцать ведущих зарубежных банков. Считаю это сильным конкурентным преимуществом – большинство компаний предлагают трейдерам одного-двух поставщиков.

Работая при помощи «Моста» и ECN, клиенты «Форекс Клуба» получают лучшие цены и могут быть уверены в прозрачности сделок. А самое главное – это дает возможность нашим управляющим зарабатывать миллионы долларов прибыли для своих инвесторов, при этом прибыль напрямую поступает с межбанковского рынка.

Следующий шаг: думай как клиент

Итак, в лучших традициях win-win наша компания способствует успеху клиента. Означает ли это, что с момента полной реализации стратегии все клиенты станут прибыльными? Конечно, нет. Рынок останется рынком, и на нем по-прежнему будет много места неопределенности и сюрпризам. Трейдеры XXI века будут совершать ошибки, и кто-то из них будет терять деньги.

Наша задача – использовать все возможности, чтобы сократить риски и увеличить доход. Процесс совершенствования продуктов и сервисов «Форекс Клуба» зависит от сотрудников. Мы встаем на место клиента. И не в своем воображении, а буквально. Как я уже говорил, я готов продавать лишь то, что могу потреблять сам и рекомендовать близким. Итак, что я использую сам.

В течение многих лет я являлся клиентом нескольких брокерских компаний, российских и западных, и использовал их сервисы в основном для того, чтобы диверсифицировать свои сбережения по разным валютам, быть участником фондового рынка и рынка сырья и металлов. Кроме того, часть моих средств была отдана в доверительное управление. Все три моих текущих потребности теперь обслуживаются в родном «Форекс Клубе». Первая относится к разряду наших классических услуг на валютном рынке, вторая покрывается набором CFD, третья закрыта услугой «инвестиционные счета».

Это явилось следствием наших целенаправленных усилий по трансформации компании. Всего за два года мы разработали сервисы, способные удовлетворить нужды опытного инвестора любого масштаба.

Глава V. Идеология и культура «Форекс Клуба»

Павел Медведев (исполнительный директор)

В «Форекс Клубе» люди очень-очень талантливые собраны. Это большое преимущество. Порой нам бывает сложно общаться, потому что все очень сильные духом и умные, каждый отстаивает свою точку зрения. Но зато нам всегда интересно.

Win-win, термин из двух слов, «выигрыш-выигрыш» или, как мне больше по вкусу, «победа-победа», – это принцип взаимоотношений двух сторон: компании и клиента. На самом деле, сторон бесконечное множество, как и сфер жизни, где применима эта идеология. Близкие, соседи, попутчики, родственники, люди, которым мы платим деньги за товары или услуги – каждый день мы вступаем с ними во взаимодействие. Мы соединены сотнями невидимых нитей с окружающими и зависим от качества и прочности этих связей. Кто-то, конечно, в меньшей степени – индивидуалисты или нонконформисты. Но большинство людей стремятся к гармонии в этой системе взаимоотношений. Ведь так гораздо проще быть счастливым и успешным.

Win-win в бизнесе – это не две взаимодействующие стороны. Слово «компания» здесь делится еще на два – «работодатель» и «сотрудники». Развивая возможности для клиентов «Форекс Клуба», мы параллельно реализовывали стратегию win-win и в отношении своих сотрудников.

По-английски

Более-менее осознанно к формированию внутренней идеологии и культуры в нашей компании я и Олег подошли примерно в 2001–2002 году. Когда затихли войны с «меритовцами», компания вступила в фазу благоденствия. Появилось время думать не только о том, как выживать, но и о том, что мы строим и кто является в этом для нас примером.

Одним из источников вдохновения и образцом для нас была британская компания Richer Sounds (www.richersounds.com), названная так в честь своего легендарного владельца Джулиана Ричера (Julian Richer). Что это за фирма и чем она так интересна?

Компания Richer Sounds имеет широкую сеть ретейловых магазинов HI-FI электроники по всей Британии. Стоимость ее активов измеряется сотнями миллионов английских фунтов. Она занесена в книгу рекордов Гиннесса как компания, имеющая максимальную прибыль на единицу площади магазина. Ни китайцы, ни японцы не могут побить этот рекорд.

Впервые я заинтересовался этой компанией, прочитав автобиографию Джулиана Ричера – «Richer's Way». А во время моей учебы в Англии я лично посетил магазины Ричера и убедился, что его слова не расходятся с делом. Это действительно очень тесные, сплошь уставленные товарами и каталогами точки. Внутри – всегда множество покупателей, но главное – это атмосфера магазина и лица продавцов.

Я пообщался по поводу истории Richer Sounds со знакомыми британцами и услышал следующее: «Когда мы были мальчишками, HI-FI электроника была чем-то недоступным простому человеку, атрибутом высшего класса. Richer Sounds сделал невозможное. Он развеял этот миф и доказал всем, что качественная электроника может стоить дешево из-за колоссальных оборотов торговли, а персонал может быть приветливым даже с подростками». Другой знакомый добавил: «Такую же революцию, как Richer в электронике, в сегменте торговли вином сделала другая компания – OddBins (http://www.oddbins.com/). По сути, OddBins научила традиционно «пивных» англичан употреблять вино, доказала, что хорошее вино может стоить разумных денег, а выбор может быть нетрудным».

Тогда же, в 2003 году, сразу после возвращения из Англии, вдохновленный идеями Джулиана Ричера, я написал на нашем внутреннем корпоративном форуме пост.

Этот своеобразный манифест, опирающийся на тезисы из статей и книг Ричера, на долгие годы стал основой построения

идеологии и корпоративной культуры «Форекс Клуба».

Выйти из каменного века

Мы в XXI веке, но большинство руководителей предприятий и их сотрудников по-прежнему пребывают в веке каменном. Не имеет значения, как много книг они читали, какими технологиями владеют. Менеджеры многих организаций не понимают, что наиболее важная часть их бизнеса – люди. Они думают, что могут развивать свои компании и делать деньги, игнорируя потребности и желания своих клиентов и персонала.

Это абсолютно ошибочно.

Но как достичь правильной концепции построения бизнеса? Хочу показать путь построения успешной корпоративной идеологии на примере компании Richer Sounds.

Ни одна организация, ни один менеджер или наемный работник не могут позволить себе игнорировать несколько фундаментальных вопросов:

1. Как добиться от сотрудников наибольшей производительности труда.

2. Как развиватьна предприятии правильную культуру.

3. Как наша организация может постояннноразвиваться.

Как только вы начинаете думать о людях, ваши приоритеты меняются, и неожиданно ваш бизнес оказывается на шаг впереди конкурентов.

Я постараюсь объяснить, почему Джулиан Ричер считает, что гостевые дома-дачи для сотрудников, которые он приобрел на курортах Великобритании и Испании, гораздо важнее кожаных кресел в его приемной, а также почему его сотрудники работают в маленьких, многолюдных, забитых сверху донизу товаром магазинах, но ездят на «Бентли».

Множество бизнесменов делают ошибку, измеряя успех цифрами, когда на самом деле его нужно мерить через людей.

Основным измерением успеха бизнеса должно быть клиентское удовлетворение, а неприбыль. Прибыль – лишь показатель того, что мы делаем клиентскийсервис правильно.

Каждый может поиграть с ценами и поднять продажи. Многие могут снизить себестоимость и увеличить доход. Но это лишь уловки на короткое время. Бизнес продолжает свое движение, пока клиенты счастливы.

Британским бизнесменам, за редким исключением, понадобилось довольно много времени, чтобы признать истинное место клиента – он главный. Теперь многим компаниям надо

меняться очень быстро, если они хотят сохранить своих клиентов. В интернет-эпоху потребители стали более информированы и подвижны. И теперь очевидно, что компания, которая проиграла борьбу за удовлетворение клиента, быстро окажется позади.

Но странно, во многих секторах экономики клиентский сервис по-прежнему находится в самом низу списка приоритетных задач. Очень редко можно увидеть должность директора по клиентскому сервису в списке директоров компании. Забота об удовлетворении клиентов обычно оставлена на менеджера, который подчинен директору по маркетингу.

Большинство британских компаний сопротивляются идеям клиентского сервиса. Они считают это американской идеей и утверждают, что спорящему и рассерженному клиенту не станет лучше от дежурной улыбки продавца и фразы «Добрый день!». И это отчасти правда. Покупателям вовсе не нужно, чтобы продавцы на коленях молили их о покупках. Клиентское удовлетворение – это не только улыбки и имена продавцов на бейджиках. Забота о клиенте должна пронизывать все аспекты бизнеса. Это значит, что необходимо «ухаживать» за клиентами как за главными людьми, удовлетворять их потребности и предвосхищать их желания.

Это простая идея. Но очень немногие компании воплотили ее на практике.

Клиенты, безусловно, далеко не единственные люди, от которых зависит успех в бизнесе. Что можно сказать по поводу других персоналий, с которыми связан наш бизнес, – от поставщиков до банковских менеджеров? Это удивительно, но порой сотрудники компаний общаются с ними как с уличными воришками, как будто те норовят что-то украсть или что-то должны компании. Наличие подобных коммуникативных «перегибов» также делает заметной разницу между успешными и неуспешными организациями. Ведь допуская грубость и бестактность по отношению к одним, очень трудно быть лояльным к другим.

Нонаиболее важные люди в любом бизнесе – это сотрудники. Правда, об этой их роли руководители частенько забывают.

А наиболее значимыми являются те сотрудники, которые общаются непосредственно с клиентами.

Если бизнес имеет проблемы с клиентским сервисом, это напрямую связано с тем, как компания заботится о своих сотрудниках. Если сотрудники мотивированы, с радостью и энтузиазмом выполняют свою работу, то и о клиенте они заботятся на все сто процентов.

Многие менеджеры знают это и постоянно пытаются

улучшить жизнь персонала. Но их уровень мышления весьма примитивен. Они думают, что стабильная зарплата и медицинская страховка от компании позволят им вселить энтузиазм в сотрудников, но не понимают, как мотивировать персонал ежедневно делать свою работу с максимальной отдачей и хорошим настроением.

Работа должна быть в радость

Сотрудники должны получать радость от прихода на работу. Тогда они будут работать продуктивно в течение всего дня. Они не должны засиживаться на работе до позднего вечера. Полуночники на работе – верный признак неправильной организации труда и просчетов руководства. Но главный признак успешной компании – это если направление мотивации и вознаграждения ее сотрудников совпадает с главными целями компании.

В большинстве бизнесов действия сотрудников в этом направлении никак не поощряются. Вознаграждается в виде бонусов все что угодно: достижения за увеличение продаж, прибыли, количества клиентов и т. п. Но где здесь место вознаграждению за заботу о клиентах и лучший сервис?

Возьмите финансовые компании, которые переживали в Великобритании настоящий бум с начала восьмидесятых годов. Они вознаграждали свой sales (продавцов) огромными комиссионными за то, чтобы эти люди любыми способами сбывали любой продукт.

В девяностые стало понятно, что многие из продуктов и сервисов бесполезны и даже вредны для клиентов. А происходило это по простой причине: стоило продаже свершиться – и о клиенте забывали, оставляя его один на один с рынком, даже не информируя о рисках. Ни о каком обучении и последующем сопровождении клиентов речи просто не шло. Это стоило репутации и денег многим крупным и известным финансовым организациям. А если бы продавцы были мотивированы не только на объемы продаж, но и на удовлетворение клиента и понимание его нужд, этого бы не произошло никогда.

Проблема в том, что многие руководители дают ошибочный посыл своим сотрудникам, и в результате получают вовсе не тот результат, которого желали добиться.

Для примера: сейчас многие компании заявляют, что хотели бы видеть больше женщин на руководящих позициях. Но это только слова. Что же происходит на деле? Почему боссы назначают производственные совещания в семь вечера, когда большинство женщин должны быть заняты своими детьми? Почему социальный организатор компании проводит для сотрудников только футбольные матчи и ничего более?

Вопрос: как посылать «правильное сообщение» сотрудникам и получать желаемый результат? Как сделать так, чтобы слова не расходились с делом? Ответ на этот вопрос и есть замечательная

формула успеха.

Вперед маленькими шагами

Постоянное самосовершенствование, или, как это называют японцы, KAI ZEN – жизненно необходимо любой организации. «Кайдзен» с японского можно перевести примерно как «улучшение, усовершенствование маленькими шагами». Понятие «кайдзен» очень широко – оно обозначает совершенствование как в личной, семейной и общественной жизни человека, так и в его трудовой деятельности. Когда слово «кайдзен» употребляют в отношении деятельности человека на его рабочем месте, имеют в виду процесс постоянного улучшения, в который вовлекаются все сотрудники компании, от старшего менеджера до простого рабочего. Целью «кайдзен» является улучшение деятельности компании или отдельных подразделений с помощью внутренних резервов, без привлечения крупных инвестиций извне. В западном мире деятельность в стиле «кайдзен» стала известна во второй половине восьмидесятых годов, когда были опубликованы (на английском языке) первые книги о роли «кайдзен» в японских промышленных корпорациях.

Одним из наиболее ярких примеров того, как работает система «кайдзен», является опыт компании Toyota, разработавшей широко известную своей эффективностью концепцию производства TPS. Данная концепция создает все условия для сохранения ресурсов путем устранения непродуктивных потерь, а одним из ее ключевых элементов является система непрерывного совершенствования маленькими шагами – «кайдзен».

Философия «кайдзен» предполагает, что все члены команды Toyota активно выдвигают идеи и предложения, позволяющие улучшить производственный процесс. Члены команды Toyota постоянно учатся быть внимательными к непродуктивным потерям; они выявляют те затраты материалов, усилий и времени, которые не приносят пользы, и оперативно устраняют их. Имеется множество примеров того, как деятельность «кайдзен» помогала уменьшать потери и улучшала состояние окружающей среды. Вот только один небольшой пример.

Двигатели Toyota проходят строгую проверку, и раньше жидкости-охладители, однократно использованные во время испытаний, утилизировали. Но вот рабочие предложили вставлять в охладительную систему специальный фильтр, предохраняющий от засорения. Теперь Toyota экономит более ста одиннадцати тонн хладагента ежегодно, многократно его используя.

Еще один пример касается приближения производственных линий к потребностям человека. Начиная со времен экономики мыльных пузырей (1987–1991 годы) в японской автомобильной промышленности начали широко употреблять понятие «дружественная сборочная линия» (human friendly assembly line) и активно внедрять так называемый «серебряный конвейер», на котором могли работать даже пожилые рабочие. Значительно возрос уровень автоматизации на новых заводах Hofu (Mazda), Tahara (Toyota) и др.

В это же время компания Toyota проводила радикальную реорганизацию систем управления производством и людскими ресурсами. Программа реконструкции затронула многие заводы и сборочные линии. Например, сборочная линия на заводе Toyota Kyushu в результате реформ была разделена на одиннадцать функциональных сегментов. Было решено ввести пятиминутные промежутки (буферы) между двумя сегментами, чтобы в случае поломки в пределах одного сегмента остальные продолжали работать. Оказалось, что производительность линии не уменьшилась, так как потери времени в случае поломки почти всегда поглощались буфером, а вся линия уже не останавливалась, как это было раньше. Практически не повлияв на производительность, это новшество принесло заметное облегчение рабочим, поскольку оно фактически отменяло старое негласное правило: считать любую остановку чрезвычайным событием. Теперь же люди трудились с меньшим напряжением и намного реже оставались работать сверхурочно (до введения новой структуры сборочной линии это было обычной практикой). Таким образом, сборочная линия начала приобретать характер дружественной, что в последующем позволило успешно решать «кайдзен»-задачи, связанные со снижением переменных затрат (например, сократилась почасовая оплата за сверхурочный труд, которая значительно выше обычной). Конечно же, это не единственные примеры успешной деятельности «кайдзен», однако ограничимся изложенным выше и перейдем непосредственно к практическому применению этого метода в Richer Sounds.

Управление и мотивация

Исследования показывают, что даже на самых прогрессивных британских предприятиях служащие считают свою работу безрадостной, а стандарты взаимодействия начальников и подчиненных находятся на опасно низком уровне. То же самое относительно гораздо более широкого круга английских компаний подтверждает группа исследователей из правительственной организации ARSE. Они также нашли, что радость от работы – редкая гостья в офисах английских компаний. Ученые установили, что в сравнении с другими развитыми европейскими странами белокожий менеджер в Англии чувствует себя гораздо более подверженным стрессам на работе. Больше половины полагают, что начальство их не ценит. Совсем немногие имеют достаточную информацию о том, чем занимается их руководство (удивительное совпадение с положением дел в России).

Работодатель может сказать: не моя проблема, сотрудники получают зарплату, чего же им еще? Такая точка зрения распространена повсеместно. Однако это очень упрощенный взгляд на вещи. Зарплата – только один из многих факторов, которые мотивируют людей.

«Быстро нанял – быстро уволил» как способ управления людьми не может иметь места в организациях, которые серьезно относятся к своим клиентам. Опыт Richer Sounds демонстрирует, что если относиться к сотрудникам хорошо, то они будут делать свою работу наилучшим образом. Руководители учатся этому принципу в бизнес-школах, но, несмотря на это, большинство компаний смотрят на сотрудников в первую очередь как на расходы, с ними связанные. А расходы, как известно, всегда надо сокращать.

Многие компании сегодня стараются минимизировать издержки за счет кадровых сокращений. Ситуации порой доходят до абсурда. Предположим, вы владелец супермаркета, и если вы в субботу вместо тридцати кассиров выпустите всего одного, дабы сэкономить на зарплатах двадцати девяти, вы как будто бы получите ощутимую прибыль. Однако вы потеряете прибыль от тех товаров, которые не успели продать. А рассерженные покупатели, которые простояли в очереди час, вряд ли придут за покупками к вам снова. И ваш результат будет называться «убытки».

Компания может снижать расходы снова и снова, и в этом нет ничего плохого, но если при этом клиентский сервис будет

страдать – бизнес вскоре умрет.

Руководители должны задуматься над другими гранями стоимости рабочей силы. Например, сколько стоит прогул работника или его болезнь? А сколько – воровство или «усушки-утруски», как это называется в розничном бизнесе?

Британский союз ретейлеров констатирует, что персонал крадет в своих собственных магазинах намного больше, чем воры с улицы. Все магазины Британии потеряли на воровстве сотрудников за два последних года 679 миллионов английских фунтов! Не эти ли цифры надо сокращать? И розничная торговля – не единственная отрасль, которая страдает от воров и мошенников. Так называемые «откаты» и «бонусы в карман» за последние годы стали почти нормой в рекламном бизнесе и в сфере услуг при стимулировании подписания нового контракта.

Если организация хочет сократить потери, она должна внимательно посмотреть на то, как она заботится о своих сотрудниках, а не только усиливать меры контроля. Сотрудники имеют дополнительную мотивацию к воровству, когда не чувствуют уважения со стороны компании, когда они обижены, а их роль всячески обесценивается и принижается.

В компании Джулиана Ричера потери от воровства составляют половину от среднего значения по торговой индустрии Британии. А уровень заболеваемости среди персонала 1–2 % при 4–5 % в среднем по стране. Отдача от заботы о людях просто феноменальна, когда мы начинаем ее измерять. Бухгалтерия обычно очень хороша в подсчетах возврата на капитальные инвестиции в недвижимость, оборудование и т. д., но, как правило, не имеет алгоритмов подсчета эффекта от инвестиций в людей и не занимается этим.

Пригодны ли эти методы для всех компаний и у всех ли есть возможности и ресурсы для воплощения подобных подходов? Ответ положительный! Только уменьшение воровства и «откатов» на один процент дает экономию средств в объеме, достаточном, чтобы финансировать и загородные дома для сотрудников, и всякие дополнительные льготы. Уважение к людям должно стать сердцем организации. Только тогда сотрудники будут хорошо мотивированы и продуктивны. Только тогда может появиться превосходный клиентский сервис.

Руководители всегда будут возражать против инвестиций в персонал. Они говорят, что люди непредсказуемы и не помнят добра. «Мы посылаем их на дорогие тренинговые курсы, а они через два месяца увольняются и начинают работать на нашего конкурента. Мы делаем серьезные улучшения в условиях работы, а сотрудники воспринимают это как должное». В одних

компаниях говорят, что не могут нанять на работу квалифицированных специалистов, потому что работа скучная и никто не желает ее делать. Другие думают, что навеки обречены общаться с никуда не годным персоналом, потому что нет никакой возможности всех уволить. «Вот если бы удалось организовать новое предприятие и начать все с нуля… Мы бы имели превосходных сотрудников».

Подобные мысли в первую очередь являются индикатором плохого управления. Управлять людьми сложно. Это одна из тяжелейших задач при развитии бизнеса. Многие руководители с отличными профессиональными навыками и коммерческими талантами не смогут развить свой бизнес, и их профессиональная деятельность обречена оставаться мелкой. Причина – неумение управлять людьми, незнание, как мотивировать своих подчиненных и создавать правильный настрой в организации.

Вот от таких руководителей, независимо от их прошлых заслуг, компании надо избавляться немедленно, либо переводить их на должность, соответствующую их уровню!

Когда начинается новое дело, когда бизнес только создается, это привлекательно, и многие будут работать сверхурочно, только бы бизнес жил и развивался. Но когда предприятие становится старше, а бизнес стабильнее, руководитель должен найти новый способ поддерживать энтузиазм.

Ретейловая торговля – традиционное место для низкооплачиваемой, малопрестижной и скучной работы. И это старое представление еще долго не выветрится из британских магазинов. Поэтому торговля находится в каком-то порочном круге. Согласно сложившемуся стереотипу, продавец – это туповатый непритязательный человек, поэтому немудрено, что энергичные люди предпочитают делать карьеру в других сферах. В продавцы же идут люди с крайне невысокими амбициями, а оборачивается это некачественным сервисом.

В Richard Sounds изменили эти постулаты, прежде всего – в сознании самих сотрудников. И теперь желающие получить должность продавца в магазине выстраиваются в очередь. Сотрудники получают хорошую зарплату, отлично обучены и имеют работу, которая вызывает у их знакомых зависть.

Принципы управления и мотивации персонала Джулиана были проверены на его предприятии в условиях конкурентной индустрии. Также они были опробованы во многих компаниях, которые он консультировал как бизнес-тренер. Результаты доказали, что эти принципы работают в любом типе бизнеса.

Важнейшей деталью является развитие систематического процесса мотивации персонала. Каждый руководитель может это

сделать. Не обязательно быть харизматичным лидером или работать в Apple или Google, чтобы иметь отлично мотивированных сотрудников. Нужно лишь ответить себе на несколько ключевых вопросов:

• Имеет ли наша организация прозрачные и понятные всем сотрудникам механизмы контроля их деятельности?

• Тренирован и подготовлен ли каждый сотрудник к выполнению работы, которая ему вменена в обязанности?

• Понимают ли люди, какая цель стоит перед ними, для чего они работают, и является ли их деятельность постоянно измеряемой?

• Получают ли люди соответствующее вознаграждение за свои усилия?

• Приносит ли работа радость сотрудникам?

Ключ к успеху в бизнесе – найти правильную комбинацию между контролем и мотивацией.

Если вы зайдете в любой из магазинов Джулиана, то найдете там много покупателей и бодрую атмосферу. Надписи и ценники будут выглядеть как бы написанными от руки, яркими и заметными. Тут же на стенах вы увидите фотографии клиентов и письма от довольных сервисом покупателей. Продавцы будут улыбаться вам и дружески предложат чашечку кофе. Я могу подтвердить это на своем личном опыте, при этом отношение продавцов ко мне не зависело от того, покупал ли я что-то или просто глазел по сторонам и листал каталоги. Эти магазины дарят людям радость, и не важно, кто вы – покупатель или сотрудник.

Но магазины Ричера – это также и места очень строгого контроля. Хороший менеджмент – это всегда правильный баланс между контролем и мотивацией.

В Richer Sounds персонал тренируется, как правильно обслуживать клиента, начиная с минуты, когда он только вошел в магазин, и заканчивая моментом, когда он его покинул.

Недостаточный контроль и чрезмерная мотивация эквивалентны анархии. Каждый делает, что он желает, с разным уровнем образования и энтузиазма, но при этом бизнес превращается в кипящий котел, который может взорваться в любую минуту. Много контроля без должной мотивации означает репрессии – но то, что работало во время войны в армии, не годится для гражданского бизнеса. Если же в организации нет ни контроля, ни мотивации – результатом будет стагнация и смерть.

Поэтому правильной целью является создание на рабочем месте атмосферы высокой мотивации и не менее серьезного

контроля.

Контроль означает понятные стандарты и продуманные процедуры. Каждая организация должна иметь четкие правила, потому что сотрудники должны знать, чего организация ждет от них. Они должны знать, что делать и как это сделанное измеряется.

Необходимо создать достаточно строгие и одновременно гибкие процедуры для ежедневного использования. Конечно, некоторые регламенты будут строго индивидуальны для каждой индустрии. Но большинство из них подходят для всех бизнесов, где есть взаимодействие с массовым клиентом.

В компании Джулиана идет постоянная отработка с персоналом стандартных процедур и ситуаций. При этом целью не является сделать из сотрудников роботов, бубнящих заученные фразы. Людей обучают тому, что они обязательно должны говорить и чего не должны говорить никогда.

Для примера: продавцам в компании Ричера запрещено произносить фразу «Can I help you?» («Могу я вам помочь?» – дежурная фраза в большинстве магазинов Великобритании). На этот вопрос покупатель чаще всего отвечает «нет».

Выбор индивидуальной фразы-приветствия остается за сотрудником.

Это деталь, но контроль – это всегда о деталях. Английским и российским компаниям хорошо бы поучиться у японцев, которые уделяют огромное внимание именно деталям. Японцы описывают в инструкциях, какую руку использовать, работая на конвейере, они указывают, какой палец и как использовать в той или иной операции.

Почему? Потому что они уже разработали способ, как произвести ту или иную операцию наиболее эффективно и быстро, и настаивают, что каждый работник должен делать этот процесс именно так, пока не изобретен еще более эффективный способ.

Все должно постоянно меняться и улучшаться.

Контроль обеспечивает стабильность системы, оптимальной на данный момент.

Централизованный контроль против делегирования

Существуют два способа управления компанией: централизованная структура и делегирование ответственности на места. Централизованный контроль сегодня выглядит слегка старомодным, бюрократизированным и неэффективным, тогда как делегирование на этом фоне кажется современным и чудесным методом управления. Но правда – где-то посредине. В современных преуспевающих организациях всегда присутствуют элементы двух стилей управления.

Идея централизованно контролировать все и вся является не лучшей, если вы имеете конгломерат различных бизнесов. Но для торговли, например, просто необходим централизованный контроль. Потому что важные функции, такие как закупки и маркетинг, должны выполняться централизованно.

Представьте, что у вас двести пятьдесят магазинов, и каждый из них сам по себе договаривается с поставщиками и дает собственную рекламу. Тогда цены на товары будут выше, чем при централизованной закупке, каждый магазин в отдельности никогда не осилит рекламу на центральном ТВ, не говоря уже о том, что рекламные материалы будут абсолютно не похожи один на другой и про корпоративный стиль придется забыть.

В компании Джулиана Ричера – очень сильный централизованный контроль. Он уравновешен специальным «защитным клапаном», который позволяет в критические моменты выпустить пар.

«Передозировка» контроля может демотивировать часть персонала, особенно тех людей, кто независимо мыслит, тех, кто никогда не будет соблюдать правила, если считает их нелогичными.

Поэтому надо быть осторожными и уверенными в том, что команды из центра действительно разумны и поняты всеми правильно.

Понятно, что в ста процентах случаев этого не происходит. Есть и недопонимание, есть и прямые ошибки центра. Поэтому-то и нужен этот «защитный клапан», который бы позволил быстро осуществить обратную связь с сотрудниками на местах и выявить ошибочный приказ.

Делегирование может работать только в рамках более крупной дисциплинарной конструкции. Но некоторые руководители почему-то считают, что применить делегирование –

это значит предоставить сотрудникам, которые стоят «на передовой» обслуживания клиентов, полную самостоятельность. Это очень опасно. Потому что обычно существует только два способа что-то делать: либо правильно и максимально эффективно, либо плохо. И было бы самоубийством не добиться, чтобы в организации каждый сотрудник делал свое дело правильно.

Делегирование обычно используется руководством для перераспределения ответственности на младший персонал, но при этом нельзя забывать об ответственности руководства за вооружение сотрудников на местах необходимыми для решения проблем навыками и инструментами. Прежде чем посылать людей на передовую работы с клиентами, хороший командир должен убедиться, что все его солдаты имеют полный комплект вооружений, хорошо обучены и знают, что делать в самой непредвиденной ситуации. А уж затем можно с них и спрашивать.

Все это не означает, что в Richer Sounds нет места для личного вклада. В фирме Джулиана каждый работник имеет свободу действий в двух очень важных областях: в обслуживании клиентов и в инновациях.

Когда продавцы решают клиентские проблемы – здесь нет жестких правил, продавцы имеют полную свободу. Они не должны спрашивать кого-либо, что делать и как обслуживать клиента, и разрешение начальства необходимо им только в случае, если они не желают помогать клиенту.

В Richer Sounds персонал тренируется брать ответственность на себя. Если клиент жалуется, первое, что должен сделать сотрудник, – это ИЗВИНИТЬСЯ. Даже если он не знает ничего о причине жалобы. Затем он должен начать решать проблему.

Другая степень свободы в компании Ричера – это генерация и воплощение новых идей. Весь персонал имеет полную свободу в создании новых идей и в коммуникации по этому поводу с руководством. Каждый сотрудник знает: если ты имеешь какую-то идею, то сказать менеджменту о ней – это не только твое право, но и обязанность.

Когда в компанию Ричера приходит новый сотрудник, он получает увесистую книгу под названием «Что мы можем делать». Помимо того что в этой книге помещен фактический материал о компании, о ее правилах и культуре, в ней также содержится большое количество специальных форм, позволяющих получить обратную связь от нового сотрудника, узнать его мнение о компании и процессах, в ней происходящих. Сотруднику понятно, что все хотят видеть его идеи и суждения, у него появляется стимул усилить мыслительную активность и облечь свои проекты

в понятные шаблоны. Многие люди имеют блестящие идеи, но не могут или не хотят их описать. Данные «заготовки» позволяют людям проще структурировать свои мысли.

Свобода взглядов

Помимо специальных форм, конечно же, имеется множество других способов получить от сотрудников их идеи, комментарии и критику. На учебных семинарах два раза в год проходят специальные встречи под названием «Время вопросов».

Все сотрудники компании собираются и обсуждают, какие вопросы они хотели бы задать генеральному директору. Первичное обсуждение происходит без присутствия руководства, дабы не сковывать активности. Затем они записывают все вопросы на листе и приглашают генерального директора. Вопросы зачитывает один человек, чтобы никто не мог быть уличен в том, что задал острый, неудобный боссу вопрос.

Персонал будет делиться с руководством ценными соображениями и идеями только тогда, когда это будет просто и безопасно для сотрудников. Другим побудительным мотивом для людей будут честные и серьезные ответы, когда каждый понимает, что все говорится не зря.

Принцип Джулиана Ричера в общении с персоналом: «это ваша ответственность – говорить нам, что вы думаете. Мы хотим улучшать наш бизнес, но мы не можем этого делать, пока вы не будете говорить, что и где мы делаем неверно».

Орудие постоянного улучшения

Руководители, заинтересованные в своем бизнесе, постоянно заняты бесконечными улучшениями.

Фраза звучит банально, не так ли? Каждый согласится, что организация должна постоянно развиваться. Здоровая организация взращивается на идеях, суждениях и критике.

Важнейший двигатель улучшений в компании Джулиана Ричера – это идеи, которые идут не от высшего руководства, а от персонала.

Ричер по праву гордится наивысшим в Британии числом поданных идей и инноваций от сотрудников: более двадцати в год на каждого работающего. И эта статистика приносит ему наибольшее удовлетворение.

Вот что по этому поводу говорит сам Джулиан:

«В моей компании сделана специальная схема для сбора идей, суждений и инноваций. Пока этой схемы не существовало, 90 % идей по улучшениям в компании шли от меня самого. И это была тяжелая работа. Я чувствовал себя локомотивом, толкающим огромный состав в гору.

Сейчас 90 % идей идут от моего персонала, и мои ощущения поменялись. Теперь я сижу в комфортабельном вагоне, оглядываю живописные окрестности, а тысячи локомотивов легко мчат мой экспресс через любые горы. Хорошая схема сбора идей по эффекту сравнима с нахождением месторождения нефти на вашем участке. Идеи, идущие от персонала – наиболее ценные. Мы просим и клиентов посылать свои собственные мнения по улучшению торговли. Но обычно идеи клиентов коммерчески неприменимы.

Сравните – 20 % идей от персонала в моей компании имеют коммерческое будущее, и только 1 % инноваций, идущих от клиентов, может быть воплощен. Это вовсе не значит, что общение с клиентами – пустая трата времени. Просто клиентов надо спрашивать о том, Как Они Себя Чувствуют С Нами, а не о том, Как Нам Развивать Свой Бизнес».

Как создать эффективную схему сбора идей и суждений

1. Работу схемы сбора идей должен возглавить старейший и наиболее мудрый сотрудник (имеется в виду его опыт работы в компании, а не физический возраст). В компании Richer Sounds эта функция отдана генеральному директору. Эту работу, как правило, нельзя доверить какому-то другому лицу, несмотря на весь ее объем. Конечно же, в больших организациях возможно привлечение помощников, но каждая новая идея все равно должна дойти до директора. Эффект, который производит на работников благодарственное письмо от самого генерального, не сравнится ни с чем.

2. Людям должно быть просто высказывать свое мнение. В корпоративной книге Ричера «Что мы можем делать?» все расписано очень простым языком. Каждый знает, как он может послать свою идею, и не беда, если она будет написана даже на клочке бумажной салфетки.

3. Необходимо отвечать на каждое послание. Нет ничего более разрушающего коммуникации в компании, чем молчание руководства. В компании Ричера каждый, кто написал свое суждение, получает письмо от самого Джулиана или от директора. Не важно, была идея использована или нет.

4. Отвечать надо быстро. Есть компании, где ответы на письма с идеями приходят лишь через полтора года!!!

5. Надо побуждать людей встречаться в маленьких группах. Трудно генерить идеи, сидя наедине с самим собою. Но если ты общаешься со своими друзьями в баре после работы, идеи рождаются сами собой. Персонал каждого магазина-филиала или отдела в Richer Sounds раз в месяц имеет возможность для встреч. Компания на эти мероприятия дает каждому человеку по шесть фунтов (обычно кружка пива в английском пабе стоит в около двух фунтов). Это не принуждение к выпивке: практика показывает, что после одной расслабляющей кружечки люди становятся более креативными. Кстати, и вознаграждение за поданные идеи, о котором будет рассказано позже, также распределяется в целом на группу, которая участвовала в мозговом штурме.

6. Вознаграждай помалу, но часто.

В компании Ричера начали давать маленький приз – 25 фунтов – за каждую поступившую идею. По причине малости приза и отсутствия комплексных критериев оценки идей

компания смогла вознаграждать людей немедленно. Так как большинство идей в компании Ричера вырабатываются путем мозгового штурма в пабе небольшими группами коллег, то и приз в большинстве случаев уходит не индивиду, а его отделу.

Каждый квартал Ричер выбирает две наиболее удачные идеи и награждает их суперпризом. Такая схема поощрения справедлива, потому что создает множество победителей. Практически каждый в компании Ричера получает тот или иной приз, пусть даже это будет пять фунтов.

В некоторых огромных компаниях хорошая идея может помочь сэкономить 100 000 долл. или даже миллион. И награда может быть 10 % от сэкономленного. Но если кто-то получает 10 000 долл., его коллеги обычно чувствуют себя обиженными, да и сам победитель частенько ворчит, потому что считает, что премия должна была быть 12 000 долл., а не 10 000 долл. Испорченная атмосфера в коллективе в долговременном масштабе не стоит экономии даже 100 000 долл.

7. Надо измерять и публиковать результаты. Каждую неделю на внутреннем корпоративном форуме или в газете нужно публиковать результаты, раз в год необходимо подводить экономические итоги от внедрения изобретений, поданных сотрудниками.

8. Практически использовать идеи. Ничто так не повышает доверие к сбору идей, как их воплощение. Люди должны быть уверены, что если они предложили что-то полезное для компании – это будет воплощено.

Кнут и пряник

Для внедрения контроля необходим кнут и пряник. Многие организации в основном забывают про пряник, больше уповая на кнут. В компании Ричера есть множество «пряников» для сотрудников, но одновременно имеется и большой «кнут». Правда, большую часть времени он не используется и находится в дальнем чулане. Для того чтобы кнут был эффективным, его не надо часто показывать, главное, чтобы люди знали, что он есть и что вы примените его без колебаний в случае необходимости.

Вот что об этом говорит сам Ричер:

«Я предпочитаю управлять при помощи большого количества пряников, но в случае, если вы используете в управлении людьми только награды и никаких наказаний, персонал будет думать, что вы размазня. Я не верю в саморегуляцию. Я не думаю, что многие люди платили бы налоги, если бы не было налоговых инспекторов.

Некоторые компании используют штрафы для наказания за небольшие проступки, например, если работник был в чем-то неаккуратен или непунктуален. Я не люблю штрафы. Наиболее эффективным способом наказания в нашей компании является публичное порицание».

Каждый квартал Джулиан делает специальный доклад о ситуации в компании, который записывает на видео. Этот доклад обязателен к просмотру для всех сотрудников. В особом разделе этого доклада Ричер упоминает поименно всех тех сотрудников, которые сделали за прошедший период что-то особенно непотребное. Никто не желает дважды попасть в этот список и становиться знаменитым на всю компанию.

Когда же происходит самое худшее – воровство или кто-то из сотрудников пытается мошенничать, Ричер мгновенно расстается с такими людьми, независимо от их должности. После чего, в рамках закона, запускается уголовное преследование.

Воры, мошенники и взяточники должны сидеть в тюрьме, и информация о ходе судебного процесса и вынесенных приговорах также должна быть публично распространена в компании.

Главное правило в наказании – оно должно строиться на четких и понятных правилах, а также распространяться на всех сотрудников без исключения. Только тогда механизм работает.

Шесть шагов, как мотивировать людей на достижение необходимых компании результатов:

1. Fun

Если вы наслаждаетесь тем, что делаете – вы будете делать это наилучшим образом. Если же на работе с вами обращаются плохо и вы не испытываете от работы радости – вы будете делать минимум, постоянно искать любую возможность уйти из офиса, будете болеть и опаздывать.

В компании Richer Sounds платят справедливую зарплату и с людьми поступают порядочно, и это важно, но есть то, что по-настоящему превращает работу в радость.

Каждый месяц три филиала – победители в соревновании за лучший клиентский сервис – на месяц получают в свое распоряжение новые машины. Два филиала получают «Бентли», а один – спортивный «Ягуар» с открытым верхом. Эти машины работники филиалов могут использовать по своему усмотрению, оплачивается также и бензин. Если кто-то из работников филиала не может (не хочет) водить сам – ему в распоряжение предоставляется шофер.

Никто не спрашивает людей, что они делают с этими дорогими машинами, но понятно, что они испытывают радость от вождения первоклассного авто. Другая сторона – это престиж: людям приятно показаться на такой машине и среди друзей, и среди клиентов. Филиалы-победители обычно удостаиваются фотографий в местных газетах, где сотрудники сняты на фоне машины. А счастливые покупатели бывают изумлены, когда только что купленный магнитофон им привозит продавец на новенькой машине ценой в сто тысяч фунтов.

Кстати, компания «Роллс-Ройс» (производитель «Бентли») была настолько восхищена публичными акциями с их автомобилями, что теперь каждый из сотрудников Richer Sounds, работающий в филиалах-победителях, имеет постоянный доступ на заводы «Роллс-Ройс». Он может посетить любой цех и посмотреть, как делают эти прекрасные автомобили.

2. Дача

Richer Sounds имеет девять дач по всей стране. Каждый сотрудник вместе с семьей и друзьями может использовать удобный ему дом на морском побережье от Лондона до Дублина.

Джулиан Ричер

Я вспоминаю, как хотел занять деньги на первый дом для отдыха сотрудников, и мой банковский менеджер тихонько сказал мне на ушко:

– Вы сумасшедший.

Он согласился дать ссуду, но был непоколебим в своем

убеждении, что все это блажь.

Я даю людям немного больше, чем должен давать среднестатистический работодатель, но я получаю несравненно больше в виде отдачи от сотрудников. Для меня идея дачи для сотрудников выглядит очень логично. Мы хотим видеть здоровый, радостный, энергичный персонал. Многие сотрудники выросли и живут в городах и не так часто получают возможность бывать на природе. Дома отдыха поддерживают освежающий баланс в их жизни и работе.

И конечно же, корпоративные вечеринки, которые проходят на этих дачах. Эти мероприятия лучше всего «перезаряжают батарейки» людей, бодрят командный дух и формируют общность.

3. Информация о вознаграждениях

Каждый новый сотрудник, который приходит в компанию Ричера, получает «Буклет вознаграждений». В нем четко прописано, на какие награды сотрудник может рассчитывать, если будет продуктивно работать. Это очень привлекательный буклет, состоящий из множества пунктов. Начиная от специальной программы по поддержке здоровья сотрудников и заканчивая скидками до 30 % на покупку товаров компании. Большое количество вознаграждений назначено за новые идеи: например, вознаграждение для человека, который нашел новое и интересное место для аренды/покупки магазина, и оно было одобрено компанией.

При вознаграждении, однако, стоит опасаться несправедливости и асимметрии.

Джулиан Ричер

Я вспоминаю разговор с одним из директоров филиала, который пришел ко мне и сказал, что местный фитнес-центр согласен дать всем сотрудникам магазина скидки взамен на такие же скидки на покупку наших товаров для сотрудников центра. Я ему отказал, и отказал лишь потому, что не хотел бы внедрять некое поощрение только для одного магазина. Люди обычно очень чувствительны к несправедливости, неравенству, и если что-то позволено в одном офисе, так же должно быть и везде.

4. Тренинги дома у Джулиана Ричера

Дважды в год Джулиан приглашает сотрудников на специальный семинар, который проходит в саду его дома в Йоркшире. Помимо оборудования для проведения тренингов, дом укомплектован огромным количеством игровых и спортивных «прибамбасов». Вечером все завершается хорошим ужином и

дискотекой.

Джулиан Ричер

Я знаю, это немного странно – приглашать сотрудников в свой дом. Множество боссов из других бизнесов считают меня сумасшедшим чудаком и говорят, что не подпускают сотрудников к своему жилищу на пушечный выстрел. Они думают, что люди не знают, где расположен и как выглядит их супердорогой дворец, а может, стесняются?

Я же исхожу из совершенно другой логики – я приглашаю сотрудников к себе в дом и тем самым показываю людям их реальное место в моей шкале ценностей, я показываю, как они важны для меня.

Во множестве компаний новые сотрудники порой даже не знают, как выглядит владелец. В моей компании весь молодой персонал начинает свою карьеру с трехдневного тренинга в моем доме. Мне кажется, это порождает доверие и лояльность.

5. Стресс-контроль

Высшее руководство любит рассказывать, какие тяжелые стрессовые ситуации оно постоянно переживает. Но топ-менеджеры должны помнить, что работа, как правило, несет в себе больше стресса для сотрудников. Стресс обычно возникает как реакция на неподконтрольность ситуации. Именно по этой причине большинство людей наслаждаются бешеной гонкой, сидя за рулем своей машины, и зеленеют от страха на борту самолета. Хотя статистика давно доказала, что самолет в десятки раз безопасней автомобиля.

Стресс – это не только и не столько обилие работы и загруженность. Стресс – это в большинстве случаев коммуникативная проблема. Сотрудники начинают нервничать, когда руководство не информирует их о том, что происходит в компании, не задает координат поведения, не слушает и не отвечает на вопросы персонала. Поэтому, если хотите уменьшить уровень стресса в компании – развивайте коммуникации между всеми группами работников, по горизонтали и по вертикали.

6. Похвала

Сказать своим подчиненным: «Сделано отлично, спасибо!» – это самый дешевый и эффективный способ мотивации людей. И это та вещь, которая в большинстве бизнесов делается в последнюю очередь. Люди готовы сделать очень и очень многое за своевременную похвалу и уважение к их достижениям.

Прошло десять лет со времени оглашения принципов нашего Манифеста. И сегодня, оглядываясь на прошлое, анализируя настоящее и думая о будущем «Форекс Клуба», я не могу отделаться от ощущения необычайной глубины документа и верности принципов, заложенных в нем.

За это десятилетие нами было сделано много хорошего и правильного, при этом хватало и половинчатых, недоделанных решений, были и реальные отступления от принципов Манифеста, с последствиями которых мы сейчас ведем решительную борьбу. Но обо всем по порядку, начну с истории.

Почему нас с Олегом так вдохновили идеи Джулиана Ричера? Причина самая простая: они были созвучны нашему видению, как надо строить правильную компанию и отношения внутри нее. Опыт компании Ричера подтверждал, что подобные принципы могут быть внедрены в жизнь. А еще он помог систематизировать и обобщить наши собственные знания.

Работа должна приносить радость? Мы с Олегом знали об этом еще из опыта нашей банковской деятельности.

Для нас было органичным и воспринималось как само собой разумеющееся, что работа не заканчивается вечером – она переходит в веселые вечеринки, в походы друг к другу в гости, морские странствия, ночевки в палатках на островах и спортивные соревнования.

Еще до появления каких бы то ни было «заграничных» знаний мы с Олегом в «Форекс Клубе» уже понимали, насколько важна не только работа с полной самоотдачей, но и веселый коллективный досуг. Мы сами были главными заводилами и организаторами загородных походов по подмосковным лесам и рекам. Выезжали нашим небольшим коллективом почти каждые выходные, спали в палатках и машинах, в тех местах, до которых удавалось добраться. В 2001 году мы купили резиновую лодку и мотор «Нептун-23» к ней и начали регулярные катания на водных лыжах на Клязьме.

Излюбленным местом наших «стойбищ» стал один из затонов на территории, принадлежащей военному училищу. Красивые песчаные берега, поросшие соснами, запутанная, трудная дорога делали это безлюдное место идеальным для наших забав.

Была одна помеха – командир этого училища, который периодически нас гонял и заставлял своих солдат перекапывать дороги к этому карьеру. Но мы с ним успешно боролись, искали объезды, засыпали вырытые им канавы, дружили с его солдатами, в общем, изрядно его допекали.

Кататься на водных лыжах, да еще на слабосильном советском моторе, оказалось задачей крайне веселой. Кто-то

вставал легко, кто-то учился долго и мучительно. Кто-то запутался в веревке и набил изрядные синяки. Но пробовали все и старались все.

Мне запомнилась сотрудница нашей бухгалтерии и в течение долгого времени одна из немногих дам на всех наших «спортивных» праздниках – Марина.

Весила она, мне кажется, килограммов сорок, и даже чахлый «Нептун» мог разогнать ее до первой космической скорости. Она просто летала по затону. Чем заслужила бесконечное уважение более крупных коллег мужского пола.

А еще Марина регулярно играла с нами в футбол.

Хрупкая девочка в смешных очках с круглыми стеклами смело выходила на поляну со стокилограммовыми гигантами. Как сейчас помню эпизод, когда наш начальник безопасности нечаянно попал ей мячом в солнечное сплетение. Она упала, но вскоре поднялась и игру продолжила.

Сбор актива на даче

В 2003 году мы с Олегом приняли решение о приобретении в ближайшем Подмосковье большой корпоративной дачи (это уже было подсмотрено у Ричера), способной одновременно выдержать размещение сорока человек. У молодой тогда компании, только-только вышедшей из войн с «Меритбанком» и прочих долговых коллизий, денег было, прямо скажем, в обрез. Задача по поиску дачи была поставлена Петру Татарникову, и он блестяще с ней справился. Мы приобрели просторный дом с баней рядом с озером и бескрайними полями вокруг.

Слет менеджеров филиалов на даче

На несколько лет это «ранчо» стало средоточием жизни компании. Каждые выходные дача была полна народу. С семьями, с детьми, с друзьями – практически весь, тогда еще немногочисленный, «Форекс Клуб» дневал и ночевал там. Идея оказалась крайне удачной – девяносто процентов форексклубовцев на тот момент были не москвичами, они тосковали по природе и были рады любой возможности выбраться за город.

Здесь проходили и формальные мероприятия – слеты филиалов, преподавателей Академии и просто семинары для сотрудников.

Место оказалось очень удачным. Окрестные озера позволяли по-прежнему гонять на лодке и на лыжах, а бескрайние поля вокруг стали естественным футбольным полем и полигоном для пейнтбола.

Футбол

Забав на даче было хоть отбавляй. Кульминацией же стало строительство на одном из ближайших водоемов полноценных мостков. Берега этого живописного озера поросли осокой и камышом, и поэтому оно стало малопригодно для купания.

Мы решили эту проблему за два дня. Забили в дно кувалдами настоящие бревна-сваи, потом настелили доски. Получились не просто мостки для купания, но и замечательное место для посиделок и для рыбалки. Дача верой и правдой служила нам много лет, пока мы просто не перестали в нее вмещаться. До сих пор, я думаю, большинство старожилов хранят о ней теплые воспоминания.

Сбор перед игрой в пейнтбол

В последние годы на смену даче пришли многочисленные дома отдыха и санатории в России и за рубежом, где мы

регулярно устраиваем наши корпоративные мероприятия. Но, как всегда, главными являются не сами стены или место, главным является дух и настрой команды, и здесь «Форекс Клуб» всегда остается на высоте.

Строительство мостков

Например, Новый 2011 год решено было отметить в Стамбуле и одновременно с этим провести общую корпоративную конференцию по стратегии компании. Выбор именно этого города был не случаен для нашей международной команды. Он наиболее удачно географически расположен на стыке нескольких континентов и нашим сотрудникам из России, США, Китая, Бразилии, стран СНГ, Малайзии, Кипра, Черногории было очень удобно добираться.

Завершение ударной стройки

Подъём флага на даче

Светлана Сергеева (ассистент руководителя)

Я была одним из организаторов этого мероприятия. Всего нас, ответственных, было семь человек из головной компании, нам еще помогал московский офис – они координировали перемещение огромных групп людей из всех стран и городов присутствия «Форекс Клуба», обеспечивали их билетами, страховками, встречали в аэропорту, контролировали, чтобы никто не заблудился на запутанных стамбульских улочках.

Полагающаяся официальная часть вечера включала раздачу… нет, слонов не было. Мы дарили призы за отличные профессиональные показатели.

Андрей Беляев (аналитик)

В программке праздничного вечера было написано красивым шрифтом «Награждение». Во время церемонии на экране под зажигательную музыку стали показывать нарезку из фотографий каждого сотрудника-победителя. Для самих призеров это было неожиданностью. Хотя, может, кто-то и догадывался. Но я, когда увидел свои фото, был в шоке. Я поднялся на сцену под аплодисменты. Рафаэль Карраскоса поздравил меня и вручил iPad с гравировкой «Форекс Клуба» на обратной стороне. Было безумно приятно.

Как я узнал позже, меня выдвинули от всего операционного

департамента. Думаю, это была благодарность – как-то у нас ушел один сотрудник, и я «закрыл» на время эту «дыру», причем смог даже улучшить показатели.

Директор компании Рафаэль Каракосса награждает Андрея Беляева (слева)

Мне рассказали потом в HR-департаменте, как пытались достать мои фото из социальных сетей, спрашивали у коллег, с которыми мы дружим, и у моей жены, с которой мы работаем вместе. Кстати, моя жена, проект-менеджер «Форекс Клуба», пару лет назад тоже получила наг– раду от компании. Такая у нас семья – с отличиями!

Тренинг для сотрудников

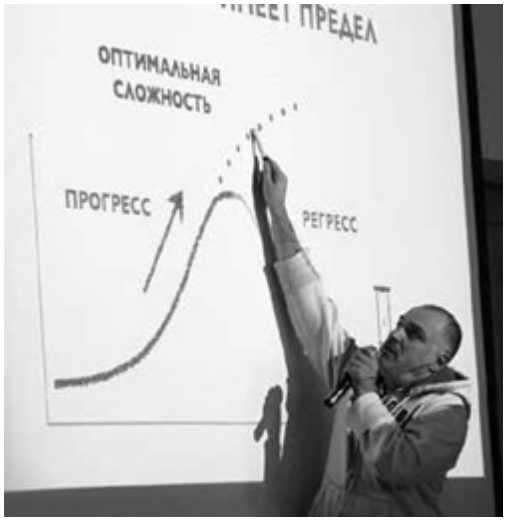
Еще одной отличительной чертой «Форекс Клуба» является постоянное инвестирование в образование сотрудников, создание атмосферы, когда просто стыдно не учиться.

Первые системные шаги в этом направлении были сделаны с приходом в 2003 году в команду Сергея Менщикова. Именно он настоял на том, чтобы все тогдашние руководители среднего и высшего звена (десять человек) поступили на учебу в Открытый британский университет и прошли курс MBA, каждый по своей специализации.

Конференция представителей филиалов и Академии

Обучение – процесс бесконечный, практически каждый месяц в компании проходят специализированные семинары и тренинги

для сотрудников, повышающие их квалификацию непосредственно в их предметной области, а также тренинги широкого типа, на расширение кругозора и эрудиции, тренинги, позволяющие увидеть и смоделировать будущее нашей индустрии и мира вокруг.



Семинар Владимира Пирожкова об инновациях и трендах будущего

Например, однажды мы организовали встречу сорока наших сотрудников с известным дизайнером и футуристом Владимиром Пирожковым. На ней он поделился своими знаниями о том, как компания Toyota, на которой он проработал в качестве ведущего дизайнера многие годы, прогнозирует и формирует будущее. Рассказал какие тенденции он видит в мире, с какими вызовами нам предстоит столкнуться в ближайшие годы. На основе его опыта и методик мы провели увлекательный мозговой штурм относительно трендов и будущего финансовой индустрии, выработали ряд гипотез и сейчас прорабатываем их в рамках формирования стратегии на ближайшие 5 лет.

Участники программы Leadership Challenge

Выход на международный уровень и работа с профессионалами из других стран не были бы возможны без знания английского. Сегодня более трехсот наших сотрудников учатся на языковых курсах, оплачиваемых компанией.

Кроме обучения английскому «Форекс Клуб» стал организовывать специализированные тренинги для разных департаментов. Молодые сотрудники (не из числа топ-менеджеров) с лидерскими задатками начали обучение по программе mini MBA в одной из ведущих европейских бизнес-школ.

Игорь Гранщиков (Software Analyst)

Для того чтобы попасть на программу для высокопотенциальных сотрудников Leadership Challenge, нужно было пройти конкурс. Участвовать в отборе предложили всем желающим во всех филиалах «Форекс Клуба». Я решил попробовать. Нужно было написать эссе на тему «Почему именно я должен участвовать в этой программе». Мое эссе было на страницу, я постарался в тезисах объяснить мои главные жизненные принципы. Например, о том, что не бывает проблемных ситуаций. Бывают проблемы и бывают ситуации – последние можно решить. Или о том, что для желаемого всегда найдутся возможности. Я перевел свою работу на английский – такое было условие, ведь и само обучение на английском. К счастью, к этому тесту я уже подтянул язык на корпоративных занятиях. В общем,

сейчас уже учусь по этой программе. Я не так давно в «Форекс Клубе», с 2010 года. Думаю, мне повезло.

В последние годы в компании введена система оценки персонала, когда каждый сотрудник получает оценку своей деятельности от руководителя и от своих коллег. Помимо оценки сотрудников, начались и оценки руководства.

У команды появилась возможность высказывать свои претензии и просьбы анонимно. Надо сказать, что первый такой тест нас разочаровал – форексклубовцы не стремились излить душу. Люди с непривычки насторожились – а вдруг узнают, кто это написал? А вдруг последуют какие-нибудь оргвыводы? Но к следующему анонимному тесту люди уже, что называется, «выдохнули». «Соображений» стало на четверть больше, и они раскрыли руководству глаза на многие недочеты.

Такие «замеры» – важнейший инструмент корпоративной политики. Они помогают видеть каждого члена команды, понимать его проблемы и его победы. А значит, помогают решать первые и награждать за вторые.

По результатам этих опросов принимаются многие решения: от повышения зарплаты до запуска новых тренинговых программ и покупки нового оборудования.

О жизни за стенами «Форекс Клуба»

В 2011 году в одном из больших зарубежных офисов «Форекс Клуба», в Черногории, под личным патронатом Олега Репса была открыта Русская школа.

Идея была подана женой Игоря Воронина Ольгой. Многие сотрудники черногорского филиала жаловались, что уровень обучения в местных школах не соответствует уровню их детей. Русские ребята из-за значительной разницы программ учились вполсилы. Такое положение дел и послужило толчком для создания школы.

Ольга принесла в «Форекс Клуб» проект, который был принят, и нашла директора для школы – Лилию Изотову. Силами и энергией двух увлеченных женщин, жен и матерей, замысел был реализован, да еще и с талантливым размахом, к удивлению всех скептиков.

Занятия начались в апреле 2011 года. Четыре маленьких первопроходца уселись за парты получать знания. Первого сентября школьников было уже в несколько раз больше. Это были дети не только сотрудников, но и других русских, проживающих в Черногории. Для малышей организовали театральное представление в духе приема в Хогвартс – Академию волшебников из книги про Гарри Поттера.

При школе вскоре был организован и детский сад; за этим последовал переезд в более просторный двухэтажный особнячок в центре города, с собственной территорией и детской верандой для игр.

Лилия Изотова (директор Русской школы)

Получилось так, что школа стала не только заботой о детях. Я и Ольга, к примеру, знаем по себе, насколько тяжело вторым «половинкам», мужья которых работают в Подгорице. Вначале, когда приезжаешь в Черногорию, создается прекрасное впечатление, потому что это очень красивый край. Но потом от безделья начинаешь сходить с ума. В семьях начинаются ссоры. Нам повезло, что среди жен сотрудников «Форекс Клуба» оказались профессиональные педагоги, сейчас они у нас работают. Другие «половинки» принимают участие в творческих проектах. Карина Рудкова, тоже «форекс-клубовская» жена, к примеру, закончила в свое время Институт культуры и сейчас пишет сценарии для школьных праздников – у нас было новогоднее представление, русская масленица, 9 Мая и настоящий театральный проект.

Театральная постановка «Людвиг Четырнадцатый и Тутта Карлсон» произвела настоящий фурор в Подгорице.

Спектакль

Проект вышел за рамки школьного мероприятия. Это был не только настоящий мюзикл в настоящем театре, но и очень успешное благотворительное мероприятие. Мы организовали приезд маленьких зрителей из Черногорского детского дома, а средства, вырученные от продажи билетов, передали его администрации. В спектакле о противостоянии клана куриц и лис, закончившемся всеобщим братанием, принимали участие сотрудники «Форекс Клуба», их жены и дети. Ребята исполняли главные роли, а старший состав отвечал за эпизодические роли и массовку.

Спектакль

Антон Обухов (IT-директор)

Я вообще очень люблю петь. В родном Владивостоке пел под гитару в клубах, перед зрителями. Играть на сцене мне тоже доводилось, я в свое время участвовал в КВН. Было приятно вспомнить этот опыт. В спектакле мне досталась роль Петуха. Она не очень продолжительная, но там есть сольный номер, настоящая петушиная ария.

Когда были репетиции, я шел на них и думал – вот зачем, ведь столько дел еще можно переделать! Но потом понимаешь, как здорово вот так переключиться. Театральный проект стал для меня очень запоминающимся событием.

Еж Игорь Воронин

В проекте принял участие также Игорь Воронин – он талантливо сыграл Ежика. Старший дилер и акционер Ольга Сидорова в составе кордебалета лихо станцевала канкан. Трогательным и фееричным одновременно оказался сольный номер CEO Рафаэля Карраскосы. На родном испанском он исполнил известную песню из кинофильма «Отчаянные». Зрители в зале встретили номер овациями. Не зная национальности артиста, они еще долго обсуждали парня, который «так хорошо пел на испанском – почти без акцента».

Огненный канкан

Рафаэль Карраскоса (CEO)

Мне сказали на одной конференции: мы хотим, чтобы ты принял участие. И я ответил – о'кей, конечно. Я думал, мне придется сказать несколько слов на английском. Но потом мне сообщили, что нужно петь. Петь?! В те месяцы, когда шли репетиции, я был в бесконечных командировках. Я пришел в театр за день до спектакля, спел, и мне сказали – отлично, выучи получше слова и приходи на представление.

После мероприятия организаторы оказались так любезны, что прислали мне DVD с мюзиклом. Когда я увидел себя, я подумал: «О, Боже. Мне не следует больше такое делать» Я с удовольствием буду принимать участие в наших проектах и дальше, если позовут… Но если меня попросят снова спеть или станцевать, я уточню – ребята, а вы уверены, что это хорошая идея?

В следующий раз я соглашусь, только если будет бэк-вокал или хотя бы подтанцовка!

Взрослые актеры нервничали во сто крат больше, чем дети. Одно дело выступать с докладом на совещании или совете директоров, другое – играть на сцене, в костюме и гриме, перед реальными зрителями – коллегами, подчиненными и незнакомцами от дошкольного до пенсионного возраста.

Эффект театрального проекта превзошел лучшие ожидания. Хотя во время подготовки к спектаклю многие взрослые участники несколько месяцев спали по три-четыре часа, сложилась удивительная атмосфера веселья и единства. Была забыта корпоративная соревновательность – «лисы» из спектакля не стремились оказаться «круче» «кур», и те и другие помогали друг другу. Офисные разговоры с житейски-бытовых

переместились в область «художественных»: коллеги репетировали парами в обеденные перерывы, обсуждали детали своих костюмов и технику дыхания.

Сотрудники, которым довелось быть зрителями, стали подписываться на новый творческий проект, который разрабатывает школа. Ольга Новикова рассказывала, как после спектакля ее за кулисами ловили коллеги мужа и спрашивали – а что, правда можно прийти и вот так потанцевать твист на сцене? Тогда имейте меня в виду!

Когда Ричер говорит о том, что редкий руководитель приглашает своих сотрудников к себе в дом, я сразу же вспоминаю регулярные посиделки форексклубовцев в небольшом летнем доме Олега. Конечно же, он делает это не потому, что какой-то британский коллега считает, что это cool. Олег регулярно приглашает народ к себе на дачу потому, что ему нравится общение с людьми. И это не просто сотрудники – они уже давно друзья и близкие люди.

Нам доставляет удовольствие весело проводить время с коллегами. И поэтому мы носимся на лодке Олега по Бока-Которскому заливу, а сзади на привязанном веревкой резиновом матрасе, любовно прозванном «Неудержимый», извиваются и стараются не упасть на поворотах три очередные жертвы. Они все равно соскользнут, матрас всегда оправдывает свое имя. Но это не беда! Позже нас ждут гонки по заливу на весельных досках для серфинга, и так будет продолжаться целый день, а завершится все ухой и добрым черногорским вином.

Конечно, жизнь – это не только праздник. Кто чего стоит по-настоящему, проверяется бедой.

В конце декабря 2011 года заболел один из наших сотрудников. Молодой, крепкий, спортивный парень почувствовал себя плохо, и состояние все ухудшалось. Был канун нового года, но он лег, по рекомендации каких-то дальних знакомых, в Боткинскую больницу. Ему должны были сделать анализы, но все двигалось крайне неспешно, медики веселились и отдыхали. Олег поехал навестить больного и застал его лежащим в ужасных условиях общей палаты. Состояние все ухудшалось, причины были непонятны. В конечном итоге медики начали подозревать рак крови. Родственников у парня в Москве не было, посоветоваться было не с кем, и Олег, после коротких переговоров с госпиталем в Израиле, принял единственно верное решение и немедленно повез коллегу, который уже плохо ходил и терял зрение, в Тель-Авив. Один-два дня промедления могли закончиться трагедией.

Я написал эти строки и знаю, что Олег, скорее всего, скажет

мне, что я зря это сделал. По его мнению, он не совершил ничего необычного. Просто в Новый год навестил коллегу в больнице, затем обо всем договорился в госпитале и вместо каникул полетел с больным в другую страну, где находился не один день до прилета родственников.

Олег не сделал ничего необычного. Он просто спас человека от смерти.

Сегодня, оглядываясь на историю «Форекс Клуба», я думаю, что нашим сотрудникам многие вещи кажутся настолько обыденными и очевидными, что они искренне не понимают, как можно поступать по-другому.

Мне самому было очень полезно перечитать наш Манифест. Еще раз убедился, как много хорошего сделано из обозначенного в нем. Даже такие привычные сегодня для нас вещи, как внутренний корпоративный портал, со всей необходимой сотруднику информацией, живыми специализированными форумами и блогами, когда-то стартовал именно благодаря Манифесту. Хотелось собрать вместе всю необходимую для работы информацию и постоянно ее обновлять, при этом учитывая нашу огромную филиальную сеть и разбросанность по разным странам. Это было, пожалуй, самое верное решение, как объединить людей, удаленных на тысячи километров.

Ежемесячные подробные видеообращения директора о положении дел в компании и его онлайн-ответы на вопросы сотрудников – все эти идеи почерпнуты у Джулиана Ричера.

Постоянные тренинги для персонала, оттачивание бизнес-процессов и возведение лучших практик в стандарты нашей работы – это также идет оттуда.

При этом сегодня я четко вижу области, где мы отступили от нашей изначальной концепции. Это прежде всего выражается в том, что Джулиан называл «предохранительным клапаном», или обратной связью – от сотрудников и клиентов к высшему руководству. Я понимаю причины. Знаю, что это болезнь роста и что такое периодическое «бронзовение» и ослепление случается у многих успешных компаний и их лидеров. И я этим грешу сам. Поэтому сегодня, как никогда, я хочу, чтобы мы вернулись к духу и букве Манифеста и восстановили или создали заново описанные в нем процедуры обратной связи между сотрудниками и клиентами и руководством «Форекс Клуба». Это приведет к росту взаимного уважения и доверия, которые неизбежно деформируются в «бронзовые времена» Великих Боссов, видящих сотрудников лишь винтиками в большой машине.

Сбор идей и инноваций от сотрудников и клиентов мы также должны реорганизовать и перезапустить согласно принципам

Манифеста. Как капитаны в бурном ночном море, мы периодически должны сверять курс нашего корабля с компасом и маяком.

Манящие вершины

Манифест, построенный на опыте Ричера, и win-win принципы Шваба являются надежными ориентирами для «Форекс Клуба» на его пути к вершинам успеха.

Глава VI. Наши победы

В нашей компании работают победители. Сегодня их семьсот человек. Каждый – профессионал и индивидуальность. Я горжусь своими сотрудниками и бесконечно благодарен им за то, что своими достижениями они меняют историю «Форекс Клуба», целой финансовой индустрии и многих людей вокруг нас.

На мой взгляд, победы не делятся на значительные и второстепенные. Каждый человек важен, и каждое дело, каждое правильное действие добавляют ценности всей компании, позволяют большому кораблю уверенно скользить по волнам финансовых океанов.

Книги не хватит, чтобы описать профессиональные и персональные победы всех форексклубовцев. Здесь мы только открываем победный список. Он обязательно найдет свое продолжение на страницах нашего корпоративного форума.

Мне очень хочется, чтобы каждый наш сотрудник рассказал свою живую и личную историю.

Алексей Трифонов (шеф-дилер)

Моя победа с «Форекс Клубом»

Когда работаешь на финансовом рынке, деньги превращаются просто в цифры. Поэтому победы в бизнесе – это для меня победы над цифрами. Я стремлюсь улучшить анализ, принять верное решение, сделать удачный прогноз.

Одна из «свежих» побед: мы обратили внимание на успешную торговлю нашего клиента еще «на ранней стадии» и спрогнозировали его дальнейшие потребности. Далее я инициировал переговоры с контрагентами – банками, и в результате работа с многомиллионными сделками на рынке значительно упростилась. У нас и у нашего клиента появилась возможность заработать более десяти миллионов долларов.

Конечно, в процессе возникали сложности, на многих этапах требовался нетривиальный подход. Но работать от этого было вдвойне интересно! Это достижение в целом улучшило торговые условия для трейдеров. Моя компания получила еще одно конкурентное преимущество на брокерском рынке.

Алексей Трифонов

Моя личная победа

«Форекс Клуб» стал неотъемлемой частью моей жизни, без работы я не могу обходиться. Даже по выходным чего-то не хватает! Трудозависимость? Может быть, и так. Но именно эта

«зависимость» и придает жизни остроту.

К сожалению, не всегда удается проводить много времени с семьей. Но это время бесценно. Меня охватывает гордость, когда что-то удается моим сыновьям – Ярославу и Иннокентию, когда мои занятия с ними помогают им чего-то достичь. Иннокентий начал плавать. Еще недавно плавал у меня на спине, держась руками за шею, а сейчас уже спокойно плывет рядом со мной. Скоро сможет и бассейн переплыть, даже под водой!

Моя цель

С точки зрения саморазвития я хочу достичь уровня гуру, к которому люди идут за советом. Я осознаю, что абсолютную истину не постичь, что советы и принимаемые решения оптимальны для каждого конкретного момента времени. Но способность вселять уверенность, указывать направление всегда привлекательны в людях, на которых я хочу быть похожим.

Цель в бизнесе – сделать так, чтобы моя компания стала лидером на мировой арене. Лидером по качеству и набору предоставляемых услуг, лидером по работе с клиентами. Есть что-то особенное в менталитете россиян. Суровость климата и бытовых условий делает их жесткими в общении. Так вот, мне хочется, чтобы работа с нами была для клиентов удовольствием. Значит, все, что я делаю, должно превосходить их ожидания.

Анна Удодова (Personal assistant)

Моя победа с «Форекс Клубом»

«Форекс Клуб» я ценю в первую очередь за коллектив. Ни в одной другой компании я не встречала столько «самородков» – уникальных и даже гениальных людей.

В компании я смогла проявить себя, раскрыть свой потенциал. Если ты что-то умеешь – здесь найдется применение твоему таланту.

Анна Удодова

Моя личная победа

Начиная с юного возраста, я училась самостоятельно управлять своей жизнью, не бояться ответственности. Год назад я присоединилась к «Форекс Клубу» и переехала работать в Черногорию – в абсолютно неизвестную мне среду. Я не боюсь рисковать и пробовать новое. Ведь только так можно найти себя!

Моя цель

Никогда не останавливаться в своем развитии, сохранять

жажду жизни, новых знаний и умений. Хочу всегда любить то, что делаю, и делать то, что люблю. Наверное, в этом для меня и заключается счастье.

Андрей Беляев (аналитик)

Моя победа с «Форекс Клубом»

Я был на пятом курсе, как раз оканчивал институт, когда меня позвали на собеседование в «Форекс Клуб». Помню, как мне позвонили и сказали, что я принят на работу. В тот момент я спускался в метро на эскалаторе. Всю оставшуюся дорогу я ехал улыбаясь. Это была моя первая маленькая победа.

За время работы в «Форекс Клубе» я сменил несколько позиций: был сотрудником отдела поддержки клиентов, руководил финансовой службой, сейчас занимаюсь платежными системами. В 2011 году я получил приз как лучший сотрудник «Форекс Клуба» – чертовски приятно!

Андрей Беляев (слева) награждается как один из лучших сотрудников компании

Моя личная победа

Моя личная победа – диплом на тему «Малолетняя преступность в современной России», который я защитил на «отлично». Моя семья – жена Ия и дочь София. Они генераторы моего энтузиазма и в жизни, и в работе. Когда мне трудно, я ищу вдохновения у своей семьи, это моя крепость.

Моя цель

Я хочу стать акционером компании и войти в совет директоров «Форекс Клуба». Плох тот солдат, который не мечтает стать генералом!

Влада Рыжова (Personal assistant)

Моя победа с «Форекс Клубом»

В первую очередь – то, что я работаю в таком коллективе. Первый раз в своей жизни я вижу людей исключительно позитивных, разносторонних. Благодаря тому, что люди у нас работают отовсюду – из разных городов России, СНГ и других стран – получается замечательный межкультурный «микс». В «Форекс Клубе» абсолютно отсутствует снобизм, присущий московским компаниям. Я никогда не слышала, чтобы кто-то на кого-то кричал или вообще повышал голос, у нас очень здоровая атмосфера, и я нахожу ее просто идеальной для себя. Я не знаю, почему так сложилось: заслуга ли это отдела персонала, или условия работы, или счастливое стечение обстоятельств… Наверно, все сразу.

Влада Рыжова

Моя личная победа

Главная – именно в «Форекс Клубе» я ощутила собственную самостоятельность и большее уважение к себе.

Моя цель

Целей у меня много, и все важные. Не могу выделить!

Деметриус Замбоглоу (Head of Hedge & Quant)

Моя победа с «Форекс Клубом»

Мое самое большое достижение – это расширение нашей брокерской модели за счет внедрения институциональной ликвидности и инструментария. Произошли многочисленные изменения в структуре дилинга в глобальном масштабе, снизились наши расходы и повысилась конкурентоспособность компании. Радикально изменились подходы к минимизированию торговых рисков. Мы воспользовались лучшей практикой в индустрии, и наши действия способствовали росту продаж – появился фундамент для бизнеса по работе с крупными и институциональными клиентами.

Моя работа была признана правлением компании, и я ей горжусь.

Деметриус Замбоглоу

Моя личная победа

1. Я член благотворительного комитета. Особенно горжусь участием в благотворительном театральном проекте, который стал одним из самых успешных в программе корпоративной социальной ответственности.

2. За свои достижения я получил грант на обучение со

стипендией в Массачусетском технологическом институте профессионального образования.

3. Я переехал из Лондона, чтобы работать в «Форекс Клубе», смог преодолеть все сложности и успешно адаптироваться. А еще меня приняли в футбольный клуб «Форекс Клуба»!

Моя цель

Стать хорошим лидером. Я осознаю, как важно «иметь видение, куда вы идете, и понимать, как этим видением объединить вокруг себя людей», – это слова Лесли Ким. Кроме того, я хочу внести свой вклад в развитие компании на международном рынке. Мы можем стать великой компанией, причем не только в сегменте Форекс. Здесь работают очень талантливые люди. Чтобы их становилось больше, нужно правильным людям давать правильные обязанности. Я хочу быть причастным к увеличению количества талантов.

Мира Конина (HR Departament)

Моя победа с «Форекс Клубом»

Освоение нового и очень интересного для меня направления по обучению сотрудников компании. В 2012 году мне удалось разработать и внедрить Career development program – масштабную программу карьерного и профессионального развития для всех сотрудников компании. Девиз программы: «Мы стремимся быть лидерами, развивая и используя потенциал наших сотрудников!».

Ничего подобного раньше в компании не было. Сейчас у меня огромное количество идей, как сделать эту программу еще интереснее для сотрудников и полезнее для компании с точки зрения реализации корпоративной стратегии.

Мира Конина во время тренинга

Моя личная победа

Я научилась следовать известному принципу carpe diem («лови момент»). Это помогает мне не откладывать все «самое вкусное» на потом. Я стала получать удовольствие от простых вещей и совершать поступки, на которые раньше не решалась и которыми можно гордиться. Переехала в другую страну, помирилась со старым другом, потратила всю зарплату на путешествие, отправила «просто так» маме цветы с благодарностью за подаренную мне жизнь.

Моя цель

Моя цель и мое призвание – помогать людям развиваться, реализовывать себя, открывать в себе таланты. Мне приятно думать, что мои проекты по оценке эффективности работы, обучению и развитию в «Форекс Клубе» помогут сотрудникам проявить способности, найти направление, в котором хочется двигаться дальше.

Я и сама не останавливаюсь в своем развитии: сейчас повышаю квалификацию в области психологии.

Денис Иванов (Project manager)

Моя победа с «Форекс Клубом»

В 2006 году открылся филиал компании «Форекс Клуб» в Иркутске. Волею судеб я оказался сотрудником этого филиала. Три с половиной года я работал финансовым аналитиком. Вместе с другими сотрудниками мы организовывали оригинальные мероприятия для клиентов. Одно из наших «изобретений» – «клубные дни» – получило распространение во всех филиалах компании. Я знаю, что и другие игроки рынка используют подобные мероприятия в своей деятельности. Мы, сибиряки, повлияли на всю отрасль!

Сегодня я руководитель нескольких ключевых проектов «Форекс Клуба». Я на практике изучил, как следует вести сложные и большие проекты. На моем счету несколько крупных релизов. В 2011 году я попал в число лучших сотрудников года, меня лично поздравил генеральный директор компании. В 2012 году компания одобрила мое участие в программе Leadership Challenge. Благодаря этой программе мы можем получать опыт и знания от специалистов ведущей бизнес-школы Испании.

Денис Иванов

Моя личная победа

Весной 2010 года я стал с нуля выстраивать систему продаж инвестиционных услуг полного цикла. Я имел теоретические познания о том, как это делать. Практического опыта у меня не

было. Никогда не забуду, как я закрыл свою первую сделку. Я помню все детали. Я помню бесчисленное количество звонков. Помню радостный подъем в ожидании сделки. Я помню волнение при мысли, что все может пойти не так. Я помню, как клиент зачислил деньги на специальный счет. Помню, как прислали уведомление из главного офиса, что для клиента наконец куплены ценные бумаги на миллионы рублей. Я сидел в кресле, читал это уведомление снова и снова. Дрожь была во всем теле. Результат есть! Это величайшая победа! Я победитель!

Моя цель

Я хочу двигаться вперед и достигать новых результатов. Я хочу вновь и вновь чувствовать величайшее удовлетворение от того, что я делаю.

Сергей Менщиков (Ex-CEO и хороший друг «Форекс Клуба»)

Моя победа с «Форекс Клубом»

Из маленькой провинциальной компании нам удалось всего за несколько лет создать крупнейшую в СНГ компанию, которая не просто задала стандарты отрасли, но фактически сформировала рынок и индустрию ретейлового Форекса в России. Сейчас «Форекс Клуб» входит в пятерку крупнейших компаний мира по количеству клиентов. Таких результатов могут достичь только гениальные команды. Мне посчастливилось непосредственно участвовать в формировании такой команды и руководить ею на этапе нашего взрывного роста с 2002 по 2005 год, а также чуть позже, на этапе планирования и запуска глобальных организационных изменений в 2010 году.

Покорение Америки, 2005 год. Сергей Менщиков в центре

Моя личная победа

Из того, что для меня действительно ценно: я умею развивать бизнесы и этот опыт востребован; у меня есть настоящие друзья; мне нечасто приходилось идти на компромиссы с самим собой; мне в жизни везет на хороших и интересных людей; у меня чудесный сын.

Моя цель

Цели личные слишком интимны, чтобы о них говорить. Если же взять симбиоз моих целей как профессионала и гражданина – хочу, чтобы Россия перестала быть сырьевым придатком и начала жить и процветать, продавая не недра, а интеллектуальный результат. Чтобы подростки перестали мечтать быть чиновниками, а хотели бы и могли реализовывать потенциал не столько спинного, сколько головного мозга.

Сейчас из пяти бизнесов, к которым я имею отношение, три являются высокотехнологичными, имеющими в основе российский интеллектуальный базис. Они занимают одни из лидирующих позиций на глобальных рынках в своих отраслях. Это очень приятно сознавать, и мне невероятно интересно участвовать в их развитии. Кстати, получение кайфа от процесса – это тоже очень важная и достойная цель!

Антон Обухов (IT-директор)

Моя победа с «Форекс Клубом»

Мне всегда хотелось управлять IT-отделом – и я этого достиг. Я очень доволен!

Антон Обухов

Моя личная победа

Мой сын любит картинг, и мы задались целью сделать его в этом лучшим. Сегодня мой девятилетний сын – чемпион Черногории по картингу. Это моя личная победа!

Моя цель

Вообще-то, мне хочется управлять своей компанией…

Юлия Юдина (директор департамента социальной ответственности)

Моя победа с «Форекс Клубом»

Понимаю, как много людей – сотрудников «Форекс Клуба» – участвуют в благотворительности и социальных проектах. Я горжусь тем, что работаю в таком коллективе.

Юлия Юдина

Моя личная победа

Моя личная победа – осознание собственного призвания в жизни. Это призвание – благотворительность.

Цель

Сделать все от меня зависящее для того, чтобы как можно больше детей-сирот обрели семьи.

Андрей Хамидуллин (Senior Analyst, Products Development Department)

Моя победа с «Форекс Клубом»

Свой трудовой путь в «Форекс Клубе» я начинал с должности преподавателя Академии в томском филиале. До прихода в «Форекс Клуб» я работал главным экономистом в довольно-таки крупной фирме, занимавшейся разработкой небольших нефтяных и золотых месторождений в Западной Сибири, но когда я увидел в интернете вакансию «Форекс Клуба», я, практически не задумываясь, отправил туда резюме, а уже на следующий день успешно прошел собеседование.

О своем выборе с тех пор (прошло уже восемь лет) я ни разу не пожалел, поскольку работа в «Форекс Клубе» дала мне возможность заниматься именно тем, что мне нравится – сначала преподавать, а затем (после моего перехода в «Акмос Трейд») разрабатывать новые сервисы для клиентов, такие как «Форекс Арена», «Инвестиционные счета».

Главным своим достижением в «Форекс Клубе» я считаю именно разработку сервиса «Инвестиционные счета» в «Акмос Трейд» (я руководил этим проектом, а также разрабатывал внутреннюю логику, арифметику и пользовательские интерфейсы) – наиболее продвинутого сервиса среди всех имеющихся у конкурентов аналогов. Причем сервис был создан силами ограниченного числа сотрудников в кратчайшие сроки. Теперь все клиенты «Форекс Клуба» имеют возможность пользоваться этим сервисом.

Андрей Хамидуллин

Моя личная победа

Так уж сложилось, что мое хобби в некоторой степени перекликается с моей работой в «Форекс Клубе».

На досуге я трейдер, причем торгую опционами на валюту в зарубежных брокерских компаниях. Начинал я, как и абсолютное большинство, на Форексе (спот) в далеком 2002 году, а на торговлю опционами перешел в 2005 году. В торговле оперирую относительно небольшими для меня суммами и не рассматриваю трейдинг в качестве основной профессиональной сферы деятельности. И тем не менее мне есть чем гордиться. За те десять лет, что я на рынке, я не потерял ни одного депозита. Я знаю очень мало трейдеров, кто может похвастаться подобным достижением.

Порой я задумывался о том, как мне это удалось. Понятно, что немалую роль, особенно на начальном этапе, сыграла удача. Но есть тут и определенная закономерность. Большинство трейдеров теряют свои депозиты, «перестаивая» убыточные сделки до конца. У меня же никогда не было проблем с тем, чтобы «взять» убыток. Я всегда достаточно легко закрывал убыточные сделки, зачастую даже несколько поспешно, однако именно это, как мне кажется, и позволило мне оставаться на рынке так долго.

Моя цель

Хотелось бы и в дальнейшем заниматься тем, что доставляет мне удовольствие, жить там, где мне комфортно, и проводить время с людьми, которые мне дороги. Это самое главное.

Вениамин Ильтузарович Сафин (Manager, Academy New Products Group)

Моя победа с «Форекс Клубом»

Создание системы обучения трейдеров.

Вениамин Ильтузарович Сафин

Моя личная победа

Сохранил друзей.

Моя цель

Хотелось бы создать интерактивный мультимедийный курс по финансовым рынкам, из двух частей. Первая часть для всех – как часть общего образования любого человека. Вторая часть – для трейдеров. Но это скорее мечта.

Олег Ермаков (Software Architect Team Leader, Group of Terminals)

Моя победа с «Форекс Клубом»

Я ценю «Форекс Клуб» за возможность профессионального роста. Здесь я смог реализовать несколько сложных проектов, таких как создание систем поставки котировок и технического анализа IDLoader, Rumus1, Rumus2, StartFx; внедрение решений для нашего дилинга; создание команды разработчиков и внедрение технологичных систем разработки ПО. Я люблю решать трудные задачи.

Олег Ермаков

Моя личная победа

Горжусь своей дочерью Машей. В свободное время занимаюсь спортом, люблю путешествовать на автомобиле, принимать гостей.

Моя цель

Не останавливаться в профессиональном развитии (IT-отрасль не позволяет стоять на месте), радоваться дочери, совершить автомобильные путешествия в те места, где еще не был.

Павел Медведев (исполнительный директор)

Моя победа с «Форекс Клубом»

Работа в компании помогла мне развить человеческие и профессиональные качества, позволившие вырасти и стать тем, кем я являюсь. У нас с компанией сложился удачный симбиоз: я много хотел сделать для компании, а компания позволила мне реализовать мои замыслы и идеи, за что я ей благодарен. Моя основная победа с «Форекс Клубом» – это я нынешний.

Павел Медведев

Моя личная победа

Личная победа – это моя семья, которая всегда поддерживает меня, это люди, с которыми мне всегда хорошо.

Моя цель

Построить дом.

Александр Ярных (Head of Reengineering and IT Security)

Моя победа с «Форекс Клубом»

Пришел в компанию на год, остался в ней на четырнадцать лет. Почему? Интересная работа, дружеский коллектив, стремительный рост компании.

Александр Ярных

Моя личная победа

Приобрел много положительных свойств характера, путешествуя по миру, чему способствовала работа в компании.

Виктор Назаров (South Division Director, Russian Branches Network)

Моя победа с «Форекс Клубом»

ФК – компания, которая учит.
ФК – компания, которая не гонится за дешевым авторитетом.
ФК – это надежность и стабильность.
ФК – всегда с нами.
ФК – это просто.
ФК – это работа на расстоянии вытянутой руки.
ФК – это профессионалы рядом.
ФК – это помощь ближе, чем ты думаешь.

Виктор Назаров

Моя личная победа

Начинать всегда страшно. Победа над страхом.

Если ты продержался год – ты остался навсегда.

Воля – это совокупность побед и разочарований и неизменный путь вперед.

Моя цель

Жить в гармонии с окружающим миром и людьми. Познакомиться с инопланетянами (верю, что они есть), хочу увидеть другие миры и при этом не быть съеденным. Путешествовать: для меня главное – получать максимум положительных эмоций от увиденного, передавать их другим людям. Научить детей думать головой. Идти к новым вершинам.

Юлия Саранчук (Odessa Branch Director, CIS Branches Network)

Моя победа с «Форекс Клубом»

Я работаю в компании уже семь лет. За это время произошло множество перемен, и не только в акцентах развития компании, но и в ее руководстве. CEO приходят и уходят, топ-менеджмент меняется, амбиции и планы растут с сумасшедшей скоростью, но, несмотря на все это, компания сохранила то, за что я ценю ее больше всего, – СЕРДЦЕ. Да, это прозвучит странно, но именно этот образ возникает у меня в голове. Я знаю, что здесь не уволят просто из-за чьей-то прихоти, поддержат в трудную минуту, будут относиться как к человеку, независимо от занимаемой должности. В нашей компании мне не приходится и не придется делать то, о чем будет стыдно рассказать или вспомнить. Именно за это я и люблю свою, нашу компанию – «Форекс Клуб».

Юлия Саранчук

Моя личная победа

Мне сложно говорить о своих победах. Возможно, потому, что принимаю полную ответственность за все, что происходит со мной, а может, потому, что мои цели всегда движутся вперед вместе с моими достижениями. То, что вчера было для меня

вершиной, теперь стало лишь основанием. Пусть о моих победах говорят другие, а я лучше в это время сделаю еще один шаг вперед.

Моя цель

Я отношусь к тем людям, которые не приемлют в отношении себя таких слов, как «стоп», «хватит», «это максимум». Мои требования к себе просты: надо быть лучше, добиться большего, чем вчера, – и не имеет значения, как далеко я смогла уйти, важно, сколько я прошла сегодня.

У меня есть несколько целей: достичь определенного статуса, положения в обществе, финансового благополучия и личного счастья. Я очень-очень ценю жизнь и самое важное в ней – время. Моя цель – это ежедневно продвигаться вперед, достигать большего и совершенствоваться в важных для меня жизненных аспектах и истинных ценностях.

Диана (Jing) Гао (Sales Manager, Institutional Sales, China)

Моя победа с «Форекс Клубом»

Я работаю в «Форекс Клубе» шесть лет и за это время занимала разные должности в департаментах поддержки, продаж, в том числе институциональных. Я работала менеджером по работе с клиентами, переводчиком и много кем еще. За эти шесть лет я много узнала о рынке Форекс, приобрела навыки продаж и коммуникаций. Мне кажется, что в сравнении с другими брокерами наша компания отличается прекрасным коллективом, а также тем, что у нас слушают мнение сотрудников, занятых продажами. Наша китайская команда достигла отличных результатов: около четырехсот новых счетов в месяц. Самое главное в компании – это люди, и в «Форекс Клубе» это знают.

Диана Гао (Gao Jing)

Моя личная победа

Я пришла в китайский офис компании сразу после окончания обучения в России. На тот момент я ничего не знала о финансах и Форексе, но компания обеспечила мне всестороннюю поддержку и вырастила из меня профессионального форекс-консультанта. Я могу давать полезные советы в области финансов своим друзьям, у меня достойная зарплата, множество увлечений и двадцать восемь дней отпуска, которые можно использовать для саморазвития: посетить интересные места, пройти дополнительное обучение. У меня чудесная семья. Я коплю деньги на квартиру. Уверена, что с нашей компанией я смогу достичь всех своих целей.

Моя цель

Моя цель – добиться хороших результатов на китайском рынке. Китай – огромная страна, и многие брокеры смогли хорошо здесь заработать. Мы вложили в этот регион много сил и средств. Я верю, что наша команда сможет достичь поставленных целей. Я хочу повысить уровень поступлений и расширить команду продаж, а еще хочу купить квартиру в Шанхае.

Майкл Гайгер (Head of Finance Department)

Моя победа с «Форекс Клубом»

Я родом из Швабии (по-немецки – Schwaben). Это регион на юго-западе Германии, известный как родина автомобилей «Мерседес» и «Порше». Мы сохраняем свою уникальную культуру, глубокие традиции и особый швабский диалект.

Я работаю в «Форекс Клубе» почти два года и горжусь этим. Я чувствую себя частью команды и получаю удовольствие от работы в компании. Я узнал русских людей, русскую культуру и русские шутки. И хочу особенно отметить, что ценности компании совпадают с моими личными ценностями. Какой немец мог о таком мечтать?

Майкл Гайгер

Моя личная победа

Моя победа – это то, как я живу. В моей жизни все просто. Я уважаю людей, и они относятся ко мне с уважением. У меня есть семья и друзья, и мы счастливы вместе. Я гоняю на мотоцикле, когда есть настроение. Я бегаю по утрам. Я люблю слушать хорошую музыку. Я наслаждаюсь каждой минутой своей жизни. Мой девиз: «Каждый день – это еще один “тяжелый” день в раю!».

Моя цель

Жить и работать в стране, куда люди приезжают в отпуск, отдыхать. Где тепло круглый год и можно по вечерам гулять по улице в футболке и наслаждаться бризом. Хорошо, не бризом, тогда бокалом пива.

Ия Клачкова (Project manager, Products Development Department)

Моя победа с «Форекс Клубом»

Моя главная победа – это карьерный рост от Client Manager в Новосибирске до Deputy Head of Product Development, за шесть лет, с момента окончания университета. С «Форекс Клубом» я получила возможность попробовать разные направления деятельности и понять, что же мне действительно интересно. Я благодарна всем руководителям и сотрудникам, с которыми я работала и работаю сейчас, так как они вложили неоценимый вклад в мое развитие. Каждый шаг по карьерной лестнице был моей маленькой победой, и я верю, что таких шагов еще будет немало.

Ия Клачкова

Моя личная победа

Если ты чего-то действительно хочешь – жизнь предоставит тебе возможность, главное, не упустить шанс и не испугаться перемен! Моя личная победа – в том, что я поверила в эту идею, поверила в свои способности, не без участия близких мне людей, и старалась не упускать возможности. Это удается не всем.

Моя цель

Мне нравится позиция Стива Джобса: «Я хочу устроить звон на всю Вселенную!» Вы, конечно, можете подумать, что это нереально! А вдруг – реально?..

Андрей Бондаренко (Quality Management & Business Processes Group Leader)

Моя победа с «Форекс Клубом»

Я горжусь нашей компанией, потому что на протяжении многих лет в ней сохраняется уникальная корпоративная культура. Культура, в которой сочетаются инновационность и традиции высокого качества оказания услуг и искренней заботы о сотрудниках. Эту культуру в разных проявлениях я наблюдал всегда: с самых первых дней, когда в 2002 году я пришел на должность менеджера по продажам, и до настоящего времени. В любые времена руководители компании поощряли рационализаторство, внедрение новых подходов и технологий. Особенно когда источником вдохновения являлись пожелания клиентов. Когда удобнее становился клиентский «личный кабинет», когда улучшались торговые условия, когда собственная торговая платформа Rumus пополнялась новыми функциями.

В истории наших инноваций я бы хотел отдельно упомянуть Игоря Воронина. Мне очень повезло работать под его руководством, я многому у него научился. Научился доверять людям самостоятельно воплощать свои идеи, исправлять свои ошибки и по-настоящему радоваться каждой новой идее.

Искреннее стремление сотрудников внедрять новое и справедливое признание руководством вклада каждого сотрудника составляют, пожалуй, два важнейших звена нашей корпоративной культуры.

Андрей Бондаренко (слева) награждается как один из лучших сотрудников компании

Моя личная победа

Достижения возможны лишь там, где приложены серьезные усилия. Говоря иначе – серьезные усилия могут что угодно превратить в достижение. У меня почему-то всегда получается так, что максимальные усилия я прилагаю к своей работе. За исключением, пожалуй, предложения моей супруге… хотя это тоже потребовало серьезной концентрации и подготовки.

А если без шуток, то самой большой своей победой я считаю внедрение службы Service Desk. В рамках IT-подразделения это стало первым шагом на пути к упрощению коммуникаций между IT и бизнес-пользователями, к внедрению функций круглосуточного мониторинга IT-инфраструктуры, к сокращению времени устранения поломок и в конечном счете к повышению удовлетворенности внутренних и внешних клиентов. А ведь это как раз то, ради чего и существует любая компания.

Моя цель

Я вижу перед собой две серьезные цели, по одной на каждую сторону жизни, для баланса. В личном плане – мы с супругой хотим ребенка, хотим заниматься его воспитанием, дарить ему тепло и заботу, знания и принципы. А в работе – сделать так, чтобы мне стало нечего делать… и тогда я смогу найти новое

поле для деятельности.

Вполне обычные цели, как и у любого человека.

Олеся Обласова (HR Director)

Моя победа с «Форекс Клубом»

Моя победа с «Форекс Клубом» – это вся работа, проделанная за два года в компании. Это реальный прорыв, поднятая целина. Мы реализовали грандиозные проекты, разработали и внедрили инструменты, необходимые руководителям для эффективного управления персоналом.

Все, что было сделано, я описала в статье и выступила с докладом на саммите HR-директоров России и СНГ. Успех был потрясающий! Участники саммита благодарили меня за разделенный с ними опыт «Форекс Клуба», говорили о том, что применили бы его «под копирку» в своих компаниях. А английское издание The Human Resources International Digest решило опубликовать мою статью как case study. Это – настоящая победа с «Форекс Клубом»!

Олеся Обласова

Моя личная победа

Горжусь тем, что выучила английский язык за год. В 2009 году мне стало скучно. За шесть лет я сделала

головокружительную карьеру в HR: выросла до должности директора по персоналу крупной российской компании, с численностью сотрудников около 2000 человек. Получила три образования. Тем не менее развиваться хотелось дальше, причем в HR. Но как? И я подумала, что единственный ключ, который поможет мне открыть двери в будущее, это знание английского языка. На тот момент я не знала даже английского алфавита. В школе и в институте учила французский, который забылся со временем. В один момент я отчетливо поняла, что нужно: выучить английский язык и найти работу в международной компании! И я сделала это. Уехала в Лондон, оставив работу, квартиру, друзей и близких, знакомую и понятную жизнь. С июня 2009 по июль 2010 года каждый день занималась английским по десять часов – пять часов в языковой школе, пять часов дома со словарями и аудиоуроками, плюс работала волонтером с детьми из детских домов и пожилыми людьми из домов престарелых. Воля к победе и природное упорство сделали свое дело. Мне самой было безумно интересно: смогу ли? Смогла! Итак, я свободно говорю и понимаю по-английски. Я – большая молодец!

Моя цель

Одна из целей – научиться играть на барабане джембе. Это африканский барабан, используемый и как аккомпанирующий, и как солирующий инструмент. Он буквально заставляет людей двигаться! В детстве мне сказали, что у меня нет ни слуха, ни голоса. Я до сих пор не верю. И хочу играть на барабане вместе с теми, кто, как и я, любит этот звук, хочу быть частью музыкальной группы. Барабан у меня уже есть – подарила подруга, купившая его на «блошином» рынке в Иерусалиме. Удивительно, правда? Осталось найти африканцев и начать брать у них уроки.

Глава VII. Благотворительность

Мы день за днем всматриваемся в окружающий мир и считаем его нормальным. Да, не лишен недостатков, но, как говорится, что есть, то есть. Не думаем о прошлом, не особо заглядываем в будущее. Мы почти спим, точнее, на автопилоте выполняем тысячи необходимых для жизни действий.

И в этом «сне» можно добиться многого: сделать карьеру и завоевать весь мир, пять раз жениться и развестись, побывать в экзотических странах, родиться, состариться и умереть. Можно проводить каждый день в суете десятимиллионного города и так и не заметить ни одного живого лица или достойного внимания человека, не соприкоснуться с его судьбой.

Но иногда так удивительно складываются обстоятельства, что приходится пробуждаться.

В 2010 году в интернете я случайно нашел российскую сравнительную статистику по количеству сирот и беспризорников за 2009 год и за 1945-й. Оказывается, после Великой Отечественной войны у народа, потерявшего миллионы людей, в стране руин и развалин было всего шестьсот семьдесят тысяч сирот, на тридцать тысяч МЕНЬШЕ, чем в году 2009-м.

Не знаю, почему меня так сильно тронули эти цифры.

Возможно, потому, что совсем недавно у меня родилась вторая дочь и только после сорока я наконец по-настоящему прочувствовал, какое это счастье – быть отцом. А еще потому, что начиная с 2002 года наша компания регулярно помогает детским домам во всех тех городах бывшего Союза, где есть наши филиалы.

Каждый наш филиал имеет ежемесячный бюджет и подшефный детский дом. В этой работе мы уже десять лет, и вот какими наблюдениями хочется поделиться.

Да, детские дома становятся чище, лучше, богаче. Материально они практически всем оснащены, дети сыты, одеты, у них достаточно игрушек. Однако количество сирот не падает год от года, а в ряде случаев даже имеет тенденцию расти. А самое главное: дети – выпускники «сиротпрома» – не становятся счастливее и приспособленнее к взрослой жизни после выхода из интернатов.

Есть и еще один факт, который, вероятно, связан именно с тем, что в детских домах радикальных перемен не происходит. Количество наших филиалов, регулярно помогающих детям, уменьшалось год от года. Они просто не использовали выделяемые средства. И это было связано не с какой-либо

леностью наших сотрудников, душевной или физической. Просто люди видели, что какие бы усилия они ни затрачивали – воз и ныне там, количество сирот не уменьшается.

Как бизнесмен и человек практический, я понял, что на протяжении многих лет мы пытались смягчать последствия, однако ни на шаг не продвинулись к тому, чтобы решить проблему сиротства в корне. Своими спонсорскими действиями мы лишь способствовали консервации существующей системы детских домов.

Олег Репс

Когда я впервые увидел сирот в детском доме, у меня было ощущение, что это – тюрьма. Похожее чувство у меня возникло, когда я попал в армию: уже через два-три дня понял, что меня лишили свободы ни за что. То же я увидел и в детдоме: сытые и одетые, но эти дети являются заключенными Системы.

Помогать сиротам модно. Модно, наглядно и очень, казалось бы, просто. Приехал на машине, подарил игрушки, пряники, конфеты или даже велосипеды-аудиоплееры. Сфотографировался с довольными детишками, вернулся к себе в офис и на месяц, а то и на квартал, можно по праву считать себя человеком.

Мы делали точно так же почти десять лет, все наше ноу-хау было в том, чтобы не давать помощи напрямую деньгами (чтобы никого не искушать), а только адресно, детскими вещами или оборудованием и ремонтом для детдомов. Вроде бы и нет тут подвоха, помощь есть помощь, на первый взгляд, все счастливы: и дети, и персонал детдомов, и сознательные бизнесмены.

Такая пасторальная картина всех устраивает, и копать глубже большинству спонсоров недосуг, да и делами в своем бизнесе надо заниматься, тут уж не до социальных исследований.

Когда в 2010 году я понял, что мы в нашем стандартном благотворительном действе чего-то недопонимаем, я начал искать лучших специалистов в этой области, чтобы они возглавили проект. Олег меня полностью поддержал. Нам очень повезло, и через хедхантеров мы нашли Юлию Юдину, которая уже много лет работала в этой сфере в различных очень уважаемых организациях. Первое, что мы организовали по ее рекомендации – провели глубокое исследование проблем сиротства в России и за рубежом, опросили всех мыслимых экспертов, попытались понять, что происходит, какая динамика и какие тренды, а также какие лучшие практики существуют в этой области.

Главные выводы из этого анализа:

1. Среди выпускников детских домов только десять процентов успешно социализируются во взрослой жизни. Остальные девяносто так или иначе оказываются «за бортом», пополняя армию безработных, алкоголиков, наркоманов, преступников. Причина – не в дурной наследственности детдомовцев. За пятнадцать-семнадцать лет жизни в изолированной среде, на всем готовом, у них практически не развиваются простейшие, но крайне необходимые для жизни навыки. А из-за отсутствия родителей нет никаких моделей для подражания.

2. Российское государство щедро финансирует детские дома, и они практически не нуждаются в помощи спонсоров.

3. Таких детских домов, как у нас, нет ни в одной цивилизованной стране. И не потому, что у них нет сирот, просто там создана система оперативного устройства этих детей в семьи, в том числе и в специально финансируемые государством (фостерные семьи).

После такого анализа нам стало понятно, в каком направлении должна строиться наша деятельность. Коротко эта стратегия выражается одной фразой:

Каждый ребенок должен жить в семье

Мы поняли, что надо популяризировать усыновление детей-сирот и облегчать сам процесс устройства детей в семьи. Когда стал понятен вектор, Юлия смогла провести анализ лучших практик в этой области. Выяснилось, что усыновлению сильно помогают волонтерские организации. Их представители ездят по детдомам и фотографируют детей, выкладывают фото с рассказом о ребенке себе на сайт и тем самым делают информацию о детях доступной широкому кругу людей.

Но вскоре нам стало ясно, что фотография – это вчерашний день. Сегодня люди хотят через интернет смотреть полноценное видео. Мы были далеко не первыми, кто решился снимать короткие фильмы о детях, и убедились, что именно этот способ дает очень высокий процент усыновлений.

Тут встал первый организационный вопрос: делать это самим или же примкнуть к тем благотворительным фондам и людям, которые уже что-то снимали. Мы навели справки: те, кто уже занимался видеосъемкой детей, запросили за свою работу слишком дорого. Так как перед нами изначально стояла задача снять сотни тысяч детей, мы решили, что себестоимость одного

ролика должна быть как можно более низкой, и поэтому надо развиваться полностью независимо.

Юлия вместе со своей активной командой энергично взялась за дело. Стартовали в конце апреля 2012 года. Сегодня, в июле 2013 года, когда я пишу эти строки, отснято и выложено на наш сайт www.changeonelife.ru четыре тысячи роликов. Благодаря нашему ресурсу 407 детдомовцев уже в семьях!

Вдумайтесь: только за четырнадцать месяцев при стартовавшем с нуля проекте мы помогли усыновить 407 детей, это двадцать полных классов, или сорок футбольных команд.

Планы на 2013 год – отснять 6000 детей. Я полагаю, что при таких темпах развития проекта в 2013 будут усыновлены около 500 детей.

Мне работа в нашем Фонде доставляет огромное удовольствие, и не только потому, что он помогает обрести семью десяткам детей. Он мне нравится и с изобретательской точки зрения.

Мы с Олегом пришли в эту область, ничего не зная о ней, несколько месяцев общались с экспертами, слушали их пессимистичные прогнозы: ничего не получится, нет никакой возможности повлиять на ситуацию и т. п. Тогда мы решили действовать по-своему: соединить наши знания из области интернета и высоких технологий с такой, казалось бы, не поддающейся инновациям сферой. И получилось, и уже очевидно, что происходит прорыв.

Но задача, которую мы ставим себе, гораздо сложнее. Мы хотим оцифровать и выложить в интернет всех детей-сирот, каких только будет возможно отснять.

Десятки, сотни тысяч фильмов о реальных маленьких людях, тысячи лиц и судеб. Перейдя в интернет, дети перестанут быть просто черно-белой фотографией в личном деле с несколькими страницами. Когда я смотрел на эти дела, не мог отделаться от мысли, что они ничуть не изменились с шестидесятых годов прошлого века. Все те же фото, как со стенда «Их разыскивает милиция», да скупые казенные строки, типа «группа здоровья № 3».

Когда десятки тысяч детей перекочуют в интернет, они выйдут из своего «заточения», где их спрятали подальше от людских глаз. Наше общество наконец-то узнает, сколько их находится за заборами детских домов и интернатов. Ведь до сих

пор нет единой базы сирот, до сих пор в стране нет единого учета. Дети разбросаны по ведомствам. Возможно, так зачем-то надо, а возможно, это просто позволяет обществу закрывать глаза на масштабы проблемы. Нет учета – нет проблемы.

Мы хотим на основе нашего интернет-портала сделать единую компьютерную базу всех российских сирот, чтобы отслеживать процессы усыновления.

Конечно же, наша работа в рамках Благотворительного фонда направлена не только на создание видеоанкет. Мы прекрасно понимаем, что само по себе усыновление – это только полдела. Важно сократить процент возврата детей в детдома, важно помогать родителям и обучать их. На нашем сайте мы организовали онлайн-обучение и консультации для потенциальных и состоявшихся приемных родителей.

Мы регулярно публикуем статьи и интервью с экспертами по вопросам усыновления, а главное – на нашем портале каждый из приемных родителей может поделиться своим опытом.

Как-то слишком гладко все получается, заметит скептический читатель. А где же препоны, где же козни бюрократов-чиновников?

Ну куда же без них? Чтобы получить разрешение на съемки ребенка в детском доме, необходимо «добро» нескольких государственных инстанций, и прежде всего – органов опеки района, где находится детский дом. Порой благословение приходится получать на уровне самой администрации района.

Не все чиновники и не в каждом городе ждут нас с распростертыми объятиями, но на каждые три населенных пункта, где нам пока по разным причинам говорят «нет», мы в других местах находим неравнодушных людей, которые говорят «да» и разрешают снимать.

Калуга, Иркутск, Чувашия, Мордовия, Ростов, Брянск, Липецк, Кострома, Ульяновск – вот далеко не полный список городов, где работают неравнодушные люди, болеющие за свою страну. Работают Люди с большой буквы.

Наша позиция в отношении местных властей очень проста и открыта. Мы ищем и находим в регионах чиновников, болеющих за свое дело и за свой народ (а таких много, особенно на периферии). Начинаем работу с этими людьми. Получаем разрешение на съемки. А затем рассказываем об удачном опыте и местным журналистам, и на нашем портале. Особо отличившихся приглашаем на ежегодную конференцию в Москву, награждаем их памятными призами и грамотами и опять пишем и пишем о них в прессе.

Российские чиновники истосковались по доброму слову, да и

взятки сейчас брать становится все сложнее и опаснее. Большинство уже давно перешло на честные рельсы. Они ждут от общества признания своих заслуг и искренне хотят быть чем-то полезными.

Мы предоставляем им такую возможность.

А если кто-то не может решиться, то приходим позже, снова и снова, и рассказываем, что в соседнем районе мы уже развернули свою работу с детдомами, об этом пишут в газетах, сам губернатор вынес тамошней администрации благодарность. Никому не хочется выглядеть хуже других, отстать от тенденции. А ведь мы нисколько не лукавим, тренд-то по борьбе с сиротством задан «на самом верху». Так и добиваемся успеха.

Вот, вкратце, рассказ о том, что и как мы делаем в нашем Благотворительном фонде.

Когда мы с Олегом осознали и сформулировали нашу стратегию **«Каждый ребенок должен жить в семье»**, нам стало понятно, что замахнулись мы на очень большие дела, масштаба всей страны. Под эгидой даже такой сильной компании, как «Форекс Клуб», это дело не поднять. Мы поняли, что нам нужно делать проект, отдельный от какой бы то ни было компании, чтобы он был максимально комфортным для новых партнеров: и бизнесменов, и просто неравнодушных людей, добровольцев.

И тогда мы основали частный благотворительный фонд «Измени одну жизнь». На текущий момент у него три равноправных учредителя. Сразу после начала нашей деятельности к нам с Олегом примкнул и поддержал нас, идейно и материально, мой старый друг и партнер по нескольким бизнесам Денис Гордеев. Проект растет, мы обкатываем нашу бизнес-модель, наращиваем мощности. Я надеюсь, в 2013 году это будет полностью масштабируемый концепт, который охватит большинство регионов России. И тогда нам обязательно потребуется помощь и участие других заинтересованных людей и организаций, всех тех, кто разделяет наше видение и наши цели.

Цель частного фонда «Измени одну жизнь» – полностью ликвидировать систему детских домов в России к 2022 году. Дети должны жить в семьях, в том числе профессиональных (фостерных).

С момента образования частного фонда «Измени одну жизнь» наша благотворительная деятельность разделилась на два направления – собственно сам фонд и корпоративная благотворительная деятельность в рамках компании «Форекс Клуб».

Юлия Юдина (директор департамента социальной

ответственности)

Главная задача «Форекс Клуба» на определенный момент была – создать условия для того, чтобы люди попробовали что-нибудь сделать. Чтобы они встали из-за своих рабочих столов и доехали до детского дома, который находится в их регионе, пообщались не только с директором, но и с детьми.

У нас в стране все устроено таким образом, что дети-сироты живут в некоем гетто. Мы мало о них знаем, да и знать не хотим. Для нас это параллельная история. Многие понимают, что проблема существует, довольно много сейчас звучит информации по этой теме, но дети живут отдельно в своих изолированных учреждениях, а мы работаем и живем отдельно. Наши миры не пересекаются.

«День заботы»

Этот анекдот я услышал от Юлии Юдиной.

«У господина умерла жена, и он остался с грудным младенцем на руках. Вдовец обратился к Богу:

– Пожалуйста, Господи, помоги. Моя жена, ты видишь, умерла, у меня на руках ребенок, я не знаю, чем его кормить, нужна твоя помощь, сделай что-нибудь.

Раздался гром небесный, и у мужчины появилась грудь, из которой текло молоко. Мужчина в изумлении обратился к Богу:

– Я всего лишь просил у тебя денег, чтобы купить необходимое! Зачем мне грудь, что мне с ней делать?!

– Знаешь ли, творить чудо гораздо проще, чем давать деньги, – был ответ».

Благотворительность – материя слишком тонкая, чтобы пытаться кого-то заставить ею заниматься. Немалую роль играют индивидуальные особенности каждого человека. Мы лишь инициировали мероприятия, поощряли участников, а дальше только наблюдали за процессом и оценивали результаты.

Для того чтобы сотрудники могли попробовать себя в благотворительности и понять, есть ли у них внутренний отклик, решено было устроить ежегодное мероприятие Day of Care – корпоративный «День заботы». Первый «День заботы» состоялся во всех городах «Форекс Клуба» в конце мая 2011 года. Каждый филиал придумал собственный праздник, компания оплатила необходимые расходы и, разумеется, рабочее время сотрудников, которые захотели принять в нем участие.

Офис в Москве отметил «День заботы» аукционом, на котором были разыграны сертификаты на дополнительный трехдневный отпуск, персональные уроки латиноамериканских танцев, пригласительные билеты в театр, тарелки, сделанные руками детей-сирот, оплачиваемая трехдневная поездка в офис в Нью-Йорке, неделя без дресс-кода, возможность опоздания на работу на час и другие полезные лоты. По итогам аукциона мы выручили около ста тысяч рублей. Эти деньги пошли на поддержку благотворительной программы «Форекс Клуба» «Старшие братья, Старшие сестры».

Все мы в детстве копировали кого-то из взрослых – маму, папу, дедушку, в зависимости от обстоятельств. Мы не выбирали сознательно, мы выбирали того, кто был ближе. Модель поведения старшего накладывает отпечаток и на нашу жизнь в целом. «Яблоко от яблоньки…», говорят в таких случаях. У детей, оставшихся без попечения, с образцами для подражания

сложновато. Сотрудники «Форекс Клуба», принимающие участие в программе, стали для детей такими образцами, старались передать им понимание основных жизненных ценностей – образования, семьи, дружбы, работы – и подготовить их к взрослой жизни с реалистичными и правильными базовыми установками.

Главное для наставника, конечно, не статус и жизненные достижения, а готовность регулярно приезжать в детский дом и общаться с детьми.

«Форекс Клуб» в Нижнем Новгороде к «Дню заботы» отнесся по-деловому. Сотрудники сдавали кровь в детских диспансерах, красили веранды специализированных яслей и проводили мастер-классы для интернатов с участием различных специалистов.

Челябинские форексклубовцы посвятили «День заботы» чтению лекций в детских домах на тему «Основы житейской мудрости».

«День заботы» в черногорской Подгорице неожиданно помог не только сиротам, но и одному взрослому. Переводчик Душан Дурашич всю свою жизнь был большим поклонником русского языка и русской культуры. Он перевел на сербский язык много русских сказок и детских стихов. Но у него не было денег на их издание – семьсот-девятьсот евро.

О Душане мы узнали случайно от работников российского посольства, куда переводчик обратился за помощью. Мы решили с ним познакомиться. Душан немолод, он уже плохо слышит и видит. Ему очень хотелось, чтобы черногорские дети могли прочитать произведения, которые он с такой любовью собирал и переводил. «Форекс Клуб» организовал благотворительный обед в честь Душана. Сотрудники сами приготовили разнообразные блюда и накормили всех желающих за десять евро. Собранные деньги отдали растроганному переводчику, а оставшуюся сумму передали в детский дом в Биеле. Книги Душана были изданы. Теперь планируется новое благотворительное мероприятие – презентация книг в Русской школе «Форекс Клуба», черногорской школе и черногорском детском доме.

Всего «День заботы» объединил более двухсот человек во всех городах, где есть филиалы «Форекс Клуба». Это был успех – пусть пока и в корпоративных масштабах.

Благотворительные проекты сотрудников «Форекс Клуба»

После коллективных мероприятий мы поднялись на новую эволюционную ступень: любой сотрудник мог предложить «благотворительную» идею и получить под нее финансирование.

Все началось с одного успешного проекта «Форекс Клуба» в Днепропетровске под названием «Волонтерский десант». Сотрудники компании своими руками помогали обустраивать дома и хозяйства родителей, которые взяли на попечение детей из городских интернатов. Большинству семей с приемными детьми требуется поддержка не только психологическая и юридическая, но и материальная, физическая. Украинские форексклубовцы помогали создавать комфортные бытовые условия для обновленных «ячеек общества»: строили сараи, устанавливали качели, обновляли баню, расширяли террасы, сажали плодовые деревья.

Первый «Волонтерский десант» был реализован в 2011 году, а потом стал регулярным мероприятием, которое проходит и по сей день. Удачный пример «десанта», возникший стихийно, без инициативы «сверху», натолкнул нас на мысль объявить конкурс благотворительных проектов среди сотрудников. Юлия Юдина, которая к этому моменту возглавила департамент социальной ответственности в «Форекс Клубе», занялась организацией мероприятия. Подход был максимально серьезный и продуманный – все желающие должны были заполнить специальные формы для описания проекта и его целей, обосновать эффективность и составить бюджетную смету.

Из нескольких десятков представленных на конкурс работ ответственный комитет выбрал четырнадцать наиболее удачных. Под них мы выделили требуемые бюджеты – в целом около ста двенадцати тысяч долларов, составили календарный график исполнения и начали реализовывать.

Я думаю, некоторые проекты, получившие финансирование, достойны упоминания – выдержки из них я приведу ниже. Может, кто-то последует этим примерам, может, эти идеи натолкнут вас на собственные соображения: «а я бы сделал вот так».

Сегодня наш конкурсный комитет рассматривает предложения и «извне», в том числе от клиентов компании. Каждый желающий может поделиться своими идеями и получить финансирование.

Кулинария, граффити и самбо

Проект «Учимся покупать», Павлодар

Цель проекта: помощь воспитанникам детского дома в социальной адаптации. Развиваем умение планировать расходы, правильно выбирать и покупать одежду, обувь и другие товары. Воспитываем ответственность.

Одна из существенных проблем выпускников интернатов – очень плохая ориентация в повседневных бытовых вопросах. В частности, когда подростки сталкиваются с необходимостью самостоятельно делать покупки, они не могут рассчитать расходы, правильно выбирать товары. Наш проект предусматривает проведение специальных «семейных советов», на которых дети под руководством экспертов сообща обсуждают и планируют свои покупки.

Проект «Я умею готовить», Луганск

Цель проекта: научить ребенка готовить пищу.

У более развитых воспитанников детских домов больше шансов обрести семью, им легче состояться во взрослой жизни.

В детском доме ребята получают только готовую еду, не имея понятия, откуда она такая получается и что было сделано для того, чтобы она оказалась в тарелке.

Предлагаем один из вариантов развития личности ребенка – научить его готовить. Для себя, для окружающих – например, для будущей семьи. Возможно, занятия так полюбятся, что когда-нибудь станут профессией. Для реализации проекта уже есть помещение – будущий учебный класс – и предварительное согласие педагогов профильных заведений на проведение занятий. Необходимо только сделать ремонт в помещении, оборудовать его мебелью и техникой, заключить договор на обучение.

Проект «Учимся рисовать», Минск

Цель проекта: предоставить детям от пяти до двенадцати лет качественное творческое образование с профессиональными преподавателями, чтобы выявить внутренний творческий

потенциал, способствовать социализации.

Проект «Детская арт-школа» в рамках Детской галереи («Арт-школа» Белоруссии) – культурно-образовательная инициатива, которая дает возможность воспитанникам интернатов Минска побывать на курсах художников и дизайнеров с мировыми именами, а также найти себя, найти единомышленников, воспитать в себе чувство стиля.

Для обучения в «Арт-школе» мы хотим отобрать десять-пятнадцать воспитанников. Для этих ребят раз в месяц проводить занятия на базе Детской галереи. Учебную группу будут курировать сотрудники «Форекс Клуба» в Белоруссии: доставлять детей в «Арт-школу» и обратно, администрировать обучение, проводить свои занятия с детьми, организовывать выставки детских рисунков, администрировать интернет-ресурс Детской галереи. Продолжительность курса в «Арт-школе» – шесть месяцев.

Проект «Учимся общаться», Одесса

Цель проекта: помочь детям адаптироваться после выхода из-под опеки интернатов, развить коммуникативные навыки и настроиться на «позитив».

Для помощи детям в возрасте от четырнадцати до восемнадцати лет, выходящим из-под опеки школ-интернатов, хотим предложить серию тренингов по социальной адаптации и выработке коммуникативных навыков. Для получения максимального эффекта тренинг лучше проводить в небольших группах – не более десяти-двенадцати детей, в течение четырех месяцев. За это время дети смогут не только осмыслить полученную информацию, но превратить ее в навык, перенести в реальную жизнь.

Чтобы оценить полученные результаты, мы проведем анкетирование, позволяющее выявить психологическое состояние подростков. В проекте будут задействованы все сотрудники филиала «Форекс Клуба» в Одессе, также мы привлечем тренинговую компанию с успешным опытом работы в школах-интернатах.

Проект «Моя будущая профессия», Москва

Цель проекта: расширить представление о мире профессий; сформировать представление об этапах профессионального

становления личности; помочь в осознанном выборе специальности; развить универсальные компетенции, полезные в профессиональной жизни и в быту: коммуникативные навыки, постановка целей, осуществление выбора, основы тайм-менеджмента.

Профессиональное ориентирование старшеклассников способствует их социальной адаптации после выхода из детского дома, формированию социальных навыков и развитию навыков планирования собственной жизни. Нам необходимо:

1. Организовать ряд экскурсий на производство для воспитанников интернатов.
2. Обеспечить эффективное общение детей со специалистами на территории предприятий.
3. Разработать рабочую тетрадь «Моя будущая профессия».
4. Провести цикл семинаров-тренингов для осмысления нового опыта и овладения практическими навыками.
5. Отслеживать эффективность проекта, получать и обрабатывать обратную связь от детей и педагогов.

Проект «Рождественский фестиваль», Днепропетровск

Цельпроекта: популяризация семейных форм воспитания детей-сирот и детей, лишенных родительской опеки; поддержка семей с приемными детьми.

Ежегодное проведение Рождественского фестиваля для приемных семей и детских домов семейного типа дает возможность семьям пообщаться, отдохнуть от будничных проблем, познакомиться с «коллегами», поделиться достижениями в непринужденной обстановке рождественского праздника.

Проект «Альтернативный», Смоленск

Цель проекта: мотивация детей из неблагополучных семей к достижению успеха, отказу от конфликтного поведения.

Наша задача – предупредить возникновение социальных проблем. Мы демонстрируем на примере успешных взрослых возможности альтернативного жизненного пути. В качестве наставников, наряду с сотрудниками «Форекс Клуба», могут выступить социально адекватные представители молодежной контркультуры. Хип-хоп-исполнители, спортсмены-экстремалы, художники в стиле граффити. Они смогут рассказать о своих

увлечениях – ведь это возможный альтернативный путь реализации.

Проект «Спортивный фестиваль», Черновцы

Цель проекта: популяризация занятий спортом среди детей-сирот, а также пропаганда здорового образа жизни.

Предлагаем создать спортивный центр для детей-сирот и детей из малообеспеченных семей на базе школы-интерната. В рамках проекта провести курс лекций о том, как вести здоровый образ жизни, для чего привлечь работников и студентов медицинского университета. Проект будет реализован в два этапа. Первый этап – это реконструкция спортивного зала в интернате. Второй этап – организация регулярных занятий спортом в различных секциях; организация спортивного фестиваля «Здоровые дети – здоровая нация». На фестивале провести соревнования по нескольким видам спорта и пригласить спортивных «звезд» провести мастер-классы.

Проект «Дополнительное образование», Николаев

Цельпроекта: помощь детям-сиротам и «проблемным» детям в получении основного или дополнительного образования и профессии.

Как мы это будем делать.

1. Посещаем дома-интернаты в Николаеве для опроса-анкетирования. Целевая группа для проведения опроса – учащиеся 9-х, 10-х и 11-х классов (без пяти минут выпускники, которым пора определяться, чем они хотят заниматься профессионально, каким образом будут зарабатывать себе на жизнь).
2. После проведения опроса беседуем с классными руководителями, преподавателями, завучем и директором школ-интернатов, чтобы согласовать приоритетные направления.
3. Проводим переговоры с учебными центрами Николаева, оплачиваем обучение.

Моя история

Согласно российскому этикету, добрые дела не подлежат огласке. Потому что «так принято», так праведно шли по жизни наши деды и прадеды.

Я десять школьных лет прожил в Нанайском районе Хабаровского края. Помню одну местную традицию. Испокон веков беременная нанайская женщина перед родами уходила из стойбища в тайгу, в отдельный маленький чум, и рожала там в одиночку. Этот обычай запретили лишь несколько десятилетий назад, и в результате детская смертность резко сократилась. Маленький народ едва не вымер – лишь потому, что эти гордые семнадцать тысяч человек продолжали поступать так, как было заведено искони.

Так и с оглаской добрых дел: держимся за старые предрассудки, а они нас буквально убивают.

Не думаю, что стал бы рассказывать со страниц этой книги о сиротах и приемных семьях, будучи лишь теоретиком. Так сложилось, что моя семья недавно пополнилась – мы усыновили Лешу.

Впервые об усыновлении ребенка заговорила жена. Это было десять лет назад, как раз в это время мы с «Форекс Клубом» делали свои первые «благотворительные» заходы в детские дома.

Нашей старшей дочке Катерине было девять лет, мы с женой были молоды и с головой погружены в работу. Тогда я это предложение жены отверг, долгие годы я и мысли не мог допустить о том, чтобы растить кого-то «чужого», не свои гены.

Все годы наша с Олей совместная напряженная работа в «Форекс Клубе» без особых проблем сочеталась с семейной жизнью. Три года назад все изменилось. Родилась наша вторая дочь Лиза. Старшая, Катя, оканчивала школу и стремилась определиться в жизни – ей нужно было родительское участие и поддержка. Ольга оказалась перед выбором – продолжать работать в «Форекс Клубе» или отдать все силы семье. Она приняла решение на время оставить карьеру.

После этого наша семья обрела настоящий баланс. Тема усыновления вернулась в наши разговоры. Да и я, похоже, после сорока лет «оттаял» в отношении детей, стал любить малышей. Мы оба поняли, что наконец готовы.

В январе 2012 года мы начали собирать документы. Тут есть один нюанс – все справки должны быть из государственных диспансеров и поликлиник, бумаги из платных учреждений недействительны.

Я никогда не обращался в госполиклиники и даже не имел медицинского полиса – пришлось начинать с нуля. От самой первой бюрократической ступени и до последней мы с Ольгой прошли честно, без взяток и подлогов. Стоит отдать должное, никто взяток и не требовал и даже не намекал на них. Правда, сбор именно медицинских справок запомнился: хаос и полнейшая неорганизованность, приходится исколесить пол-Москвы, из одного заведения в другое, по абсолютно нелогичному алгоритму.

Современные государственные поликлиники – отнюдь не современные. Компьютеров нет практически нигде, любая информация пишется на бумажках – специальных или попавшихся под руку. И это в центре Москвы. Системы получения пакета медицинских справок, связанных с усыновлением, тоже не существует. Получаете направление к врачу, приезжаете в назначенное время, а врач требует результаты анализов. Каких анализов? «Сначала сдаете анализы, потом приходите ко мне», – объясняют вам нетерпеливо, как умственно отсталому. Вы оказываетесь за дверью с бесполезным направлением. И там волей-неволей вы сами в голове выстраиваете систему из бумажек и врачей.

Возможно, если бы я был частым посетителем государственной поликлиники, я бы так не удивлялся и не отвел бы этой теме целый абзац. Возможно, дело еще и в том, что спрос на подобные справки ничтожно мал – всего пятнадцать тысяч усыновлений в год на всю Россию. Потенциальные усыновители разнообразят сонные будни диспансеров крайне редко, и встряске здесь никто не рад. Вы причиняете лишнее беспокойство. И ладно бы, с какой-нибудь важной целью пришли. Нет, просто дурачки, которые собрались усыновить брошенных детей. Таково отношение к приемным мамам и папам.

В какой-то момент медики Ольгу даже стали отговаривать – и дети в интернатах все больные, и вообще, сами должны рожать. И пусть бы это были умудренные опытом шестидесятилетние бабушки, но нас учили уму-разуму молодые девчата, которым не было и тридцати.

После того как «бумажковая» эпопея с медучреждениями была завершена, наше жилье поочередно осмотрели представители ДЭЗа, СЭСа и опеки. Хотя и одной инстанции здесь было бы более чем достаточно. Полагаю, что государству стоит подумать об упрощении процедуры усыновления, и наш фонд будет этому способствовать.

Наконец, органы опеки нас поздравили – все хорошо, можете идти усыновлять. Мы говорим: спасибо, а куда идти?

Но на этом и без того несильный интерес к нам со стороны чиновников был исчерпан. Нам вручили три листа с адресами и телефонами всех муниципальных органов опеки города Москвы. Эти цифры можно было набирать часами – везде в ответ предлагали приехать и отказывались обсуждать по телефону любые вопросы. Механизм же в целом был такой. Нужно вставать на учет в каждом органе опеки, заполнять уйму бумажек. Направление на просмотр в конкретный детский дом дается на одного ребенка, нельзя пообщаться с несколькими детьми. Если малыш по каким-то причинам не подошел, вы должны написать отказ. Только после этого можно получить направление на знакомство с другим ребенком.

Здесь я в очередной раз осознал важность видеоанкет: родители по интернету могут увидеть разных детей и сделать выбор, а дети не получают психологическую травму, если их «не забирают».

Ситуацию с московскими детдомами, помимо прочего, осложняли какие-то необычные карантины, которые вспыхивали аккурат перед нашим приездом.

В какой-то момент Оля нашла фотографии ангелоподобных детей из екатеринбургского интерната. По телефону нас убедили, что дети замечательные, доступны для усыновления и вообще ждут именно нас. Перед тем как заказать билеты в Екатеринбург, я решил посоветоваться с коллегами из «Сиротству. нет» – в своей работе они охватили огромное количество детских домов по всей России.

Этот екатеринбургский интернат они прекрасно помнили, так как он был специализированным, для ВИЧ-инфицированных детей.

Возможно, чиновники скрывают этот факт от потенциальных усыновителей, потому что не хотят портить себе показатели. На их премии, к примеру, влияет количество визитов в детский дом. То, что «бездушные» люди в итоге никого не берут из ВИЧ-инфицированных, уже, конечно, не их зона ответственности. Зато отметок о посещениях много, и, стало быть, по всем статьям, работа кипит, есть чем отчитаться перед вышестоящими органами.

Помню, в базе одного детского дома была фотография удивительно красивой девочки. Потенциальные родители приезжали десятками, так как по телефону никакой дополнительной информации не давали. А потом выяснялось: обаятельная девочка была инвалидом – она вообще не могла ходить.

Мое практическое знакомство с реалиями усыновления еще

раз укрепило меня в понимании, что мы в нашем фонде стоим на очень правильном пути.

Леша

Наш сын ждал нас в маленьком городке в ста пятидесяти километрах от Москвы. Поехать туда нам посоветовали знакомые волонтеры, которые делают фотографии детей. Они знали, что в этом детском доме есть два-три интересных ребенка.

Леша был первый и единственный ребенок, которого мы увидели. Ему было тогда два годика… Как и все детдомовцы, он очень старался понравиться; привезенные гостинцы перепуганно запихивал в рот, практически целиком. Но в целом – нормальный живой мальчишка.

Мы поняли, что мы поладим. И без особых колебаний забрали Лешу домой.

Ольга Таран

Когда мы начали процесс усыновления, я сказала мужу: «Если у меня возникнет хоть малейшее сомнение в том, что я смогу это сделать, я тебе об этом скажу. Мы не будем это обсуждать, просто остановимся». Слава со мной согласился. Я увидела Лешу, появился ответ – да, я смогу. Смогу полюбить его, как Лизу и Катю. Этот мальчик может стать моим мальчиком, никаких проблем.

До усыновления я читала разные форумы и готовилась к более тяжелой адаптации. Но все произошло на удивление хорошо, никаких особых трудностей. Хороший мальчик, обычные детские реакции.

Хотя я понимаю, что для него было шоком даже просто выйти за пределы детского дома. Когда мы его забрали и впервые сели в машину, он в течение всего многочасового пути до Москвы провожал взглядом каждую машину! Он их никогда раньше не видел в таком количестве!

Были детдомовские привычки, конечно. Например, с едой. На это просто было невозможно смотреть. Он постоянно все вкусненькое прятал, требовал штаны только с карманами, мы по всему дому обнаруживали его клады. Сейчас он уже нормально ест, ничего не прячет и, более того, пытается сам всех накормить.

Есть и хорошие привычки, привитые ему воспитателями. Например, он очень аккуратен, не разбрасывает еду, почти не оставляет крошек. В два года мог сам есть ложкой суп и не пролить ни капли. С удовольствием убирает разбросанные игрушки.

Усыновление стало одним из интереснейших экспериментов

в моей жизни.

Леше очень нужен пример для подражания.

Он копирует все мои жесты и привычки – один раз что-нибудь увидит, тут же начинает воспроизводить. Не так давно Алекс встал на серф. Мое недавнее увлечение пришлось по душе трехлетнему спортсмену. Парень оказался очень ловким и спортивным. А ведь совсем недавно он не знал даже, что такое ванна, при виде бассейна испуганно кричал: «Яма, яма!»

Леша на доске

Лиза и Леша

Возможность повлиять на другую жизнь, развернуть чью-то историю в лучшую сторону – это удивительный опыт. Сейчас, когда прошла адаптация в новом доме, у нас с Алексеем идет процесс взаимного обогащения.

Я лежу спиной на свежеразбитых бутылочных стеклах. У меня на груди стоит двухметровый Андрей Горячкин

Это чувство трудно передать и описать словами. Общаясь с обычными «домашними» детьми, мы никогда до конца не осознаем, чего же лишены дети, не имеющие родителей. И как они могут радоваться самым простым вещам.

Лет пять назад во Владивостоке я проходил тренинг «Сухое голодание». Участники должны были провести четверо суток абсолютно без воды и пищи – это предельно допустимое время для неподготовленного человека (хотя со мной на этом тренинге были люди, которые обходились без воды до девяти дней). По теории организаторов, экстремальная физиологическая ситуация помогает увидеть новые грани жизни, расширить свои границы, освободится от страхов. И это правда: организм, который на инстинктивном уровне понимает, что, вероятно, погибнет через несколько дней, активирует в себе колоссальные резервы, снимает старые психологические блоки.

Я присоединился к самоистязателям за компанию со своим другом Андреем Горячкиным, что называется, «на слабо». Нас «закаляли» в переносном смысле и буквально, были прогулки по битому стеклу и углям, ежедневные купания в ледяном океане и т. п.

После таких мероприятий действительно многое становилось нипочем. Но самым неожиданным результатом этого тренинга стало обновленное восприятие окружающего мира. Помню, в один из последних таких «засушливых» дней эксперимента, когда все твои мысли и фантазии только о воде, я увидел на побережье пустую бутылку из-под лимонада. Меня поразила мысль, что кто-то выпил напиток, почувствовал этот фантастический вкус и наверняка даже не понял, как ценно было это ощущение, какое счастье с ним произошло.

После тренинга ты будто заново начинаешь ощущать вкус обычной воды и самой простой пищи, удивляться и радоваться мелочам, на которые раньше и внимания не обратил бы.

Спустя много лет такой обновленный взгляд на жизнь мне подарил Леша. Я начал снова видеть мир глазами ребенка – его глазами. Он удивляется самым элементарным вещам и помогает мне, привыкшему ко многому, вновь ощутить их ценность. Счастье делать что-то своими руками, нырять с головой, пить большими глотками и чувствовать, как жажда уходит.

Ольга Таран

Сегодня Леша прекрасно решает задачки, отлично разговаривает. За четыре месяца он догнал и перегнал сверстников. А ведь у него, как и у всех поголовно детдомовских детей, был диагноз – задержка в развитии. На самом деле это задержка в получении любви и внимания. Как только детдомовские дети получают заботу и любовь – они расцветают!

Моя семья теперь ждет момента, когда у Леши пройдет защитная реакция и он начнет улыбаться. Иногда Леша «подхватывает» от своей сестры Лизы улыбки, но чаще демонстрирует типично русскую сосредоточенность.

Здесь пора бы уже перейти к напутствиям и предостережениям. Но особенных противопоказаний к усыновлению, на мой взгляд, нет. Они те же, что и к рождению собственных детей.

Моя семья. Старшая дочь Катя, я, Леша, Лиза и Оля. Отмечаем день рождения Кати

Главным фактором здесь, на мой взгляд, является моральная зрелость человека. Все должно быть в радость, ребенок не должен ухудшать вашу жизнь, он должен ее сделать интереснее. Если сомневаетесь в этом, то лучше подождать. Решение об усыновлении не может быть навязано ничьим мнением со стороны или желанием выглядеть лучше в глазах окружающих. На этом всю жизнь не протянешь, а ребенок – навсегда. Поэтому и решение должно быть только вашим, глубоко личным.

Если в вашей семье уже есть дети, лучше соблюдать простое правило – приемный ребенок должен быть младше. Иначе конфликтов и моральных травм именно для вашего кровного ребенка будет избежать труднее. А вот классическое предостережение насчет генов детей-отказников, которым сопровождался весь наш с Ольгой путь к усыновлению, не надо принимать во внимание. Предубежденные люди в ком угодно, даже в собственных детях, увидят то, что настроены увидеть.

Я отчетливо понимаю, что дети – не моя собственность, это отдельные личности, индивидуальности. Я лишь даю старт и возможности, а воспользуются дети ими или же предпочтут подтвердить какие то «генные» стереотипы – выбирать им самим.

Думаю, мы с женой могли бы еще раз повторить опыт усыновления. Создавать маленький детский дом внутри семьи, правда, не мой путь – это заберет меня от внешнего мира, где я более эффективен. Но еще одного мальчишку – почему бы и нет.

Почему кто-то? Почему не я?

Мы любим поговорить о проблемах и поискать виноватых. Вот, дескать, правители, олигархи и чиновники что творят. И куда государство смотрит?

А может быть, стоит по-другому? Выбрать объект, пусть на первый взгляд не большой, не грандиозный, в родном городе и привести его в порядок, сделать Как Должно Быть. Свой дом, двор, местную школу, танцплощадку в парке, наконец. Сделать самому или с помощью своих друзей и коллег. Я искренне верю: у нас столько талантливых и болеющих за дело и идею людей, что рано или поздно найдутся энтузиасты, которые возьмутся за дела и помасштабнее. За образование, за больницы, за интернаты.

Впрочем, я не только верю, я знаю их лично – мне повезло с ними работать.

Хочу поделиться историями, которые рассказали мои коллеги Андрей (фамилию опускаю по его просьбе) из «Форекс Клуба» и Александр Гезалов из фонда «Измени одну жизнь». Эти люди принадлежат к разным мирам, у них разные биографии. Но есть общее ценное качество – стремление созидать.

С Андреем мы как-то случайно разговорились, и я узнал, что он поддерживает в родном Двуреченске детскую спортивную секцию. Андрей – специалист высококлассный и достойно оплачиваемый, но он не олигарх, не эстрадный певец и не футболист «Барселоны». При этом за собственный счет уже несколько лет он помогает решать проблемы детского спорта.

Сам Андрей не видел в своей деятельности ничего особенного, ничего, достойного огласки. Я смог убедить его описать свою историю, потому как сказал, что она сможет помочь и другим людям решиться на подобные дела. Ведь часто кому-то может не хватать лишь фантазии и примера, демонстрирующего, что делают другие.

Также я попросил его подать заявку на финансирование в департамент по социальным проектам «Форекс Клуба». Теперь наша компания тоже будет поддерживать двуреченских пацанов.

Вот что написал Андрей.

> Когда человек формируется как личность, он задумывается о своем предназначении в этом мире. Оценивает свои поступки и возможности по степени влияния на общество. Позиция человека формируется с самого детства, закладывается его родителями и впоследствии общественными институтами.

Люди с активной жизненной позицией способны влиять на изменение реальности в лучшую или худшую сторону. С неактивной – подстраиваются под существующие правила.

Я очень часто задавал себе вопрос: почему люди не занимаются благотворительностью? Ответ я нашел, когда изучал труды российских ученых по психологии личности и формированию жизненной позиции. Во-первых, потому, что общество, в котором мы воспитывались, «замешивало» всех в общую безликую серую массу, склоняло быть «как все». Во-вторых, благотворительность не пропагандировалась.

История моего благотворительного проекта родилась не в одночасье. Ее корни идут из моего детства.

Все началось, когда в семь лет меня и моего младшего брата – у нас разница год – родители отдали в спортивную секцию. Зимой мы играли в хоккей, а летом занимались футболом. Родители знали, где нас искать: стадион находился в трехстах метрах от дома и мы целыми днями пропадали там. Состоять в спортивной команде было почетно. Мы росли в атмосфере постоянной командной борьбы, когда приходилось поддерживать друг друга, быть честным, справедливым, отвечать за свои поступки как в команде, так и за ее пределами.

В те времена спортивные секции финансировались государством или были закреплены за предприятиями, поэтому с приобретением спортинвентаря и с обеспечением выездов для участия в районных и областных соревнованиях не было проблем.

Но в какой-то момент предприятия перешли в частные руки, и финансирование резко сократилось. Я тогда уже играл во взрослой команде. Нас это коснулось меньше, так как часть инвентаря была накоплена за предыдущие годы и еще нас финансировало предприятие-спонсор. А детский и юношеский спорт остался ни с чем.

Желание играть у ребятишек при этом никуда не пропало. Их родителям приходилось за свой счет покупать спортивную форму. Я видел, что многие родители не могли себе позволить купить ребенку самый обычный комплект хоккейной или футбольной формы, и ребенок переживал по этому поводу.

Команда Андрея

Я подумал: как было бы хорошо, если бы кто-то смог помочь детям купить минимальный комплект формы. А потом подумал – кто-то? А почему не я? Так с 2010 года я начал поддерживать детский спорт в своем городке.

Команда Андрея

Многие из ребят в секции, достигая возраста шестнадцати лет, переходят во взрослую команду, так происходит преемственность поколений. Сегодня взрослая команда – действующий трехкратный чемпион Свердловской области по хоккею с шайбой и действующий чемпион области по футболу. Основы этих побед были заложены во времена моего детства.

Поддерживая развитие детского спорта, мы формируем здоровое общество с активной жизненной позицией, мы выращиваем новых чемпионов и служим примером для других – тех, кто пока еще бездействует.

До какого-то момента я считал, что нет

необходимости рассказывать о своих проектах, связанных с благотворительностью. Я пересмотрел свое мнение. На самом деле, чем больше мы будем говорить о благотворительности и на собственных примерах демонстрировать окружающим результаты этой работы, тем больше шансов вовлечь в это движение новых участников, сделать больше общественно значимых проектов.

Мы способствуем формированию сознательного общества, в котором каждый чувствует свою ответственность. Результаты такого влияния на общество, по моим расчетам, скажутся не раньше, чем через пять-десять лет. Но чтобы это случилось, усилия необходимы уже сейчас!

Мы помогаем детям-сиротам, детям из неблагополучных семей, малоимущим… Здесь результаты благотворительности видны сразу.

Также мы пропагандируем здоровый образ жизни, вовлекая детей в спорт.

P.S. В моем провинциальном городке немного жителей, и большинство людей, с которыми я общаюсь, в том числе и руководство взрослой и детской команды, знают, что я работаю в компании «Форекс Клуб». Любое упоминание о компании ассоциируется у них с моим именем. Я был приятно удивлен, когда в составе спонсоров на бортах хоккейного стадиона я увидел логотип «Форекс Клуба». Ребята это сделали сами в знак благодарности.

Александр Гезалов, сам выпускник детского дома, сотрудник фонда «Измени одну жизнь». Построил храм. Вообще, созидательность – его характерная черта. К примеру, создал собственную семью, в которой трое детей. Сделал капитальный ремонт в своем доме. После детдома Александр учился в строительном ПТУ. Пообщавшись с ним, понимаешь, что он не просто все это умеет – выравнивать стены, белить потолки – он действительно получает удовольствие от работы своими руками.

Собственные семья и дом для выходца из интерната – большое достижение, хотя за них медали не дают. Но дают за другое. Орден Сергия Радонежского Александр получил, в частности, построив храм Иоанна Богослова в Петрозаводске и еще несколько часовен по всей России.

Александр Гезалов на фоне творения своих рук

Религия появилась в его жизни, когда ему было лет пять. В приюте про такие вещи ничего не рассказывали, узнал обо всем сам. Во время положенных дневных прогулок маленький Саша, вместо того чтобы носиться по двору с другими ребятами, шел в суздальскую церковь. Это была отдушина – красиво, пахло совершенно по-особенному, никто не кричал. Служительницы уже узнавали и ждали мальчика. Они рассказывали ему про святых, про мощи Ефросиньи Суздальской, что лежали в храме, порой угощали булкой.

В Петрозаводске Александр впервые оказался после службы во флоте в 1990 году. Там он прожил почти десять лет, окончил училище культуры и позже университет, по специальности «социальный работник».

Когда Александр обратился к властям Петрозаводска с идеей о храме, его поддержали и выделили участок… на котором воздвигнуть можно было разве что калитку да крыльцо. Привычка добиваться своего – отличная штука. Местные органы власти вскоре познакомились с этим качеством нашего героя. Земля была отвоевана. Храм Иоанна Богослова строился четыре года. В 2004 году его освятили.

Кстати, храм находится рядом со школой-интернатом для слабослышащих детей. Удивительное продолжение получилось у этой истории – Александр рассказывал, что уже несколько прихожан забрали в семьи детей из этого интерната.

Александр и его подшефные, которых он заражает примером созидательной жизни

Пора делать дело

Понятие «благотворительность» у многих людей ассоциируется либо с именами Саввы Морозова, купца Третьякова и прочих дореволюционных деятелей, либо с фамилиями современных толстосумов и знаменитостей. Вроде как богатые «с жиру бесятся», ну вот и пусть занимаются. В народе прочно закрепилось понятие, что благотворительность – это обязательно про деньги. Многие так и думают: разбогатею, мол, и вот тогда, быть может, начну что-то делать.

Но штука вот какая: одними деньгами всех вопросов не решить. Мало того, во многих случаях денежные и товарные подачки даже вредны, так как развращают получателей. А ведь каждому из нас есть чем поделиться с другими помимо денег, каждому из нас есть чем гордиться и что передать людям.

Гражданская позиция Александра Гезалова и Андрея может служить примером. Они просто взяли и начали делать то, что нравилось им самим и что они считали правильным.

Скептики скажут, что наши усилия – ничто без государства и чиновников. И это тоже верно. На определенном уровне гражданским активистам придется взаимодействовать с властью и даже идти во власть. Ради того, чтобы продолжать свои созидательные начинания. Так вот и вырастут новые, правильные чиновники…

Размышляя о проблемах нашей страны, я понимаю, что нам нужны не разрушители, а созидатели. Вот если бы в каждом городе нашлась хотя бы пара сотен таких людей, как Андрей и Александр! Людей неравнодушных, сильных, ответственных, которые способны поставить перед собой задачу и решить ее своими силами.

Заключение. О смысле жизни

В книгах о бизнесе редко обсуждается проблема смысла жизни, ведь в бизнесе до нее просто руки не доходят. «Надо делать деньги» – вот главный лозунг капитализма.

Ни в коей мере не отрицаю огромную силу материальной заинтересованности и необходимость работать с прибылью, но в то же время считаю, что по-настоящему выдающихся результатов и в бизнесе, и в жизни можно добиться, только согласуя то, что ты делаешь, со своими внутренними принципами и двигаясь в направлении своего призвания.

К осознанию смысла своей жизни и своего предназначения я подошел, когда мне было около сорока лет. Этому во многом способствовали и жесткий кризис среднего возраста, и общение с Марком Туревским, о котором я рассказал на страницах этой книги. На примерах его историй – о путешествии Одиссея, о жизни бизнесменов – я понял, что моя жизнь вовсе не уникальна. И другие люди, миллионы других людей, проходили через те же самые испытания, сомнения, взлеты и падения, когда искали свое истинное призвание.

Цивилизация выработала определенные принципы, критерии, которые безошибочно позволяют нам определять, что есть добро и что – зло, что – истина и что – ложь. По этим причинам греческие мифы, которым уже несколько тысяч лет, не теряют актуальности. По этим причинам Шекспир и Достоевский будут востребованы во все времена. Драма – одна и та же от века к веку, меняются лишь декорации. Выход из кризиса в счастливую, полную свершений жизнь остается таким же, как и тысячелетия назад.

Возможно, те счастливчики, которые верят в Бога, объясняют для себя обретение смысла жизни вмешательством и помощью высших сил. Я же постарался найти материалистическое, дарвинистское объяснение, которое мне ближе, – чем и поделюсь с читателями.

Кризисов в жизни каждого человека много, я остановлюсь на самых главных и типичных и объясню, зачем они происходят и чем предопределены. То, что происходит с малышами, я опущу, эти коллизии менее острые. Начну сразу с кризиса подросткового возраста.

Чем интересно это время: подросток, еще год назад бывший душкой и семейным любимцем, вдруг начинает всем дерзить, терроризировать домашних и отрицать все то, чему его учили родители. Причина – не в «порочности» и испорченности

молодого поколения интернетом и попсой. Те же самые проблемы были и во времена египетских пирамид, и во времена Пушкина, и даже наши мамы с папами, будучи подростками, проходили подобный этап.

На активный протест и отрицание родительских устоев подростка толкают гормоны, инстинкты и сама эволюция. Человечество запрограммировано природой на выживание. Новое поколение должно экспериментировать, отрицать опыт старших и становиться другим. Природа хочет, чтобы мы развивались, прогрессировали. А этого не случится, если дети будут копировать родителей. Если все делать по-старому, то мир останется на прежнем месте и прекратится его развитие, так необходимое природе и всей Вселенной.

Что же происходит дальше? Молодой человек вырывается из-под опеки семьи и начинает самостоятельную жизнь. Он подобен чистому листу, он – как пустой и звенящий сосуд, который надо наполнить знаниями, контактами, ощущениями, делами, вещами… Все в новинку, все в радость. И лет до тридцати пяти продолжается время накопления – материального, духовного, эстетического, интеллектуального. Сама природа и инстинкты всячески благоприятствуют собиранию опыта и знаний, одновременно с этим создаются условия для рождения детей. Чем обычно и завершается первый цикл.

И вот примерно к сорока годам (плюс-минус пять лет) человек подходит к кризису середины жизни. Все вроде есть – семья, дети, друзья, престижная работа, дом, машина. А что-то не то, что-то не так. Не греет, не бодрит. Работа опостылела, с женой какие-то несовпадения, дети растут, выходят из повиновения, хотят самостоятельности. Дом требует забот: то одно надо починить, то другое. И даже машина уже не устраивает, хочется купить с откидным верхом – кабриолет, как у соседа.

Многие люди в этот период говорят, что им не хватает новых ощущений, что все опостылело, все уже пройдено по тысяче раз и нет надежды, что будет что-то новое на работе и в семье.

Сосуд знаний, ощущений и дел переполнился, в нем нет места новому. А в организме опять идут гормональные изменения, и опять в силу вступают инстинкты и сама эволюция.

В чем идея мифа об Одиссее? Он бросил насиженные, привычные места и поплыл за моря – в новый, неведомый и опасный мир. Провел в скитаниях на чужбине несколько лет, прошел через тысячу испытаний, обрел драгоценный опыт и, несмотря на все соблазны, вернулся с этим бесценным багажом знаний к своему народу, к своей семье. И мы понимаем, что герой счастлив, что его жизнь удалась.

Человечество во все времена снаряжало своих одиссеев в «далекие земли» за новым опытом. «Далекие земли» вовсе не означают путешествия за семь морей. Можно стать Одиссеем, не выходя за пределы своего университета. Можно стать Одиссеем в своей профессии и открыть совершенно новые грани привычных вещей. Одиссеи – это авангард нашей цивилизации, передовой отряд, который она посылает на самые неизведанные и опасные рубежи. Сама эволюция зовет первопроходцев открывать новое, расширять границы познания. Но она же, эволюция, возвращает их к своему народу, чтобы они принесли людям свои новообретенные знания и навыки.

Вот он, выход из кризиса. Вот он, путь обретения смысла жизни, реализации себя и нахождения своего призвания. В определенный момент жизни надо начинать отдавать то, чего у тебя в избытке. В первую очередь – знания и опыт. Деньги тоже важны, но только как вспомогательный инструмент, который помогает осуществить твои замыслы и реализовать твой опыт.

Когда я говорю «отдавать своему народу», я подразумеваю не только население твоей страны. Все зависит от масштабов личности человека. Для кого-то его народом будет семья, и это здорово, для кого-то – жители его многоквартирного дома и пацаны на спортивной площадке, для кого-то – все население городка. Самые выдающие люди отдавали себя человечеству.

Вы скажете: уж очень все благообразно получается с этим смыслом жизни. Ну не готов я быть матерью Терезой или Индирой Ганди даже в масштабах своего двора, как-то все это не очень сочетается с реальной жизнью, где столько трудностей и негатива.

По моему мнению, ничто так сильно не терзает и не разрушает личность, как попытка уклониться от своего предназначения, жить без смысла и цели.

На примерах судеб тысяч людей видно, что из точки «переполненности» всегда есть несколько выходов-сценариев. И никто не обречен на один определенный путь. Надо попытаться создать свой собственный сценарий, найти альтернативу, выбрать свою дорогу.

Один из самых распространенных сценариев в политической и бизнес-среде – «жизнь-война». Когда ты выбрал войну, когда вокруг засвистели пули и в любой момент ты можешь быть убит физически, разорен или лишен свободы, то о смысле жизни думать некогда. Единственная цель такого сценария – элементарно выжить и победить противника, и этим наполняется все.

А смысл жизни человеку необходим. И «жизнь-война» дает

человеку возможность обрести ежедневное, ежеминутное заполнение этой мощнейшей потребности. С этим сценарием все неплохо, но война – это всегда состояние крайнего напряжения; человек может поддерживать его год, два, может быть, пять лет. Но рано или поздно струна лопается, и конец обычно бывает печальным: инфаркт, алкоголизм, авария либо тюрьма.

Еще один распространенный сценарий – «американские горки». Это когда человек вроде бы добивается всего, чего только можно пожелать, и в материальном, и в социальном плане, но потом волею каких-то неведомых обстоятельств разоряется или впадает в запой, теряет работу, статус, друзей. Через какое-то время приходит в себя и начинает все по новой. Это тоже подмена поиска смысла жизни. Когда все отлично, когда много всего, этому человеку не по себе, потому как он не научился отдавать, он не знает, что со всем этим делать. И подсознательно поступает так, чтобы быть разоренным, чтобы опять с нуля строить новый карточный домик. Ведь когда тебе нечего есть, то весь твой смысл жизни сужается до поиска пропитания.

Многие вещи, описанные в предыдущих главах этой книги, являются отражением и следствием моей внутренней трансформации, поддержанной моими коллегами, партнерами и, конечно, семьей. Принцип win-win в «Форекс Клубе», новые инвестиционные продукты и желание привнести цивилизованные подходы в инвестиционную культуру бывшего Советского Союза – все это так или иначе отражает передачу моего опыта и знаний моему народу.

Я знаю, зачем мне деньги и как я их использую. Уже сейчас понятно, что наша модель создания видеоанкет в рамках проекта www.changeonelife.ru для детей-сирот дает очень высокий процент усыновлений. Мои знания и опыт Олега Репса и Дениса Гордеева, использованные в этом проекте, дают отличный результат. По сути, мы были одними из первых, кто вышел с массовым видео детей в интернет. И это только начало: мы хотим, чтобы через десять лет дети в России не содержались в детских домах вообще. У нас есть для этого все технологии и ресурсы и, главное, – неравнодушная команда во главе с Юлией Юдиной.

Каждое утро я начинаю с пяти минут просмотра сайта «Измени одну жизнь» и счетчика «Сколько детей усыновлено на сегодня». Еще один человечек в семье. Ради этого стоит жить, учиться, творить и зарабатывать деньги!

Еще один проект, который наполняет мою жизнь смыслом – это венчур по созданию летающего автомобиля. Для этого пришло время, я не сомневаюсь – в течение ближайших пяти-

десяти лет мы увидим вполне надежные и недорогие летающие машины. Кто и в какой стране сделает это первым – вопрос. Я сотрудничаю в этом проекте с российской командой конструкторов, в которую входит известнейший автомобильный дизайнер и футурист Владимир Пирожков (см.: http://www.1tv.ru/sprojects_edition/si5832/fi13667).

Я хочу, чтобы летающий автомобиль родился в России, он больше всего нужен именно нашей стране: у нас до сих пор нет нормальных дорог, а крупные города задыхаются в пробках.

Я верю и надеюсь, что Россия изменится к лучшему без революций и крови. Наше общество созрело для этого. Надо лишь начать наводить порядок – со своего дома, подъезда, двора, города. Многие и рады бы сделать что-то полезное для своего поселка или бывшей школы, но не имеют ни опыта, ни знаний, ни даже информации о том, где их ресурс был бы востребован. Моя идея состоит в том, чтобы собрать весь передовой опыт в рамках одного интернет-портала под общим названием «1000 добрых дел». В первую очередь для того, чтобы все неравнодушные люди увидели, что уже делают другие, примерили на себя и, возможно, скопировали этот передовой опыт в своем дворе, поселке, городе.

А для молодых бизнесменов, которым близка подобная идеология, которые мечтают не просто заработать денег, но и изменить к лучшему жизнь своей страны, я готов поработать тренером либо независимым членом совета директоров и способствовать выводу их предприятия на иной уровень развития. Готов поделиться всем тем, что помогало и помогает мне вести успешный бизнес и наполняет смыслом каждый день моей жизни. Пишите мне на Good1000d@gmail.com.

Список филиалов

РОССИЯ

г. Москва, Звенигородское шоссе, д. 18/20
+7 (495) 626-95-95
manager@forexclub.ru
г. Санкт-Петербург, ул. Марата, д. 69–71, литер «А»
+7 (812) 449-69-00
spb@forexclub.ru
г. Барнаул, пр-т Ленина, д. 39
+7 (3852) 55-48-04
barnaul@forexclub.ru
г. Владивосток, ул. Некрасовская, д. 90
+7 (423) 266-10-50
vladivostok@forexclub.ru
г. Волгоград, ул. Калинина, д. 13
+7 (8442) 55-11-23
vlg@forexclub.ru
г. Екатеринбург, ул. Вайнера, д. 60
+7 (343) 278-77-88
eburg@fxclub.org
г. Ижевск, ул. Советская, д. 13
+7 (3412) 90-83-85
izhevsk@forexclub.ru
г. Иркутск, ул. Дзержинского, д. 25
+7 (3952) 29-09-20
irkutsk@forexclub.ru
г. Казань, ул. Н. Ершова, д. 29 Б
+7 (843) 519-46-19
kazan@forexclub.ru
г. Калининград, площадь Победы, д. 4, корпус 1
+7 (4012) 71-66-44
kaliningrad@forexclub.ru
г. Краснодар, ул. Северная, д. 393
+7 (861) 219-50-56
krasnodar@forexclub.ru
г. Красноярск, ул. 78 Добровольческой бригады, д. 14а
+7 (391) 2777-500
krsk@forexclub.ru
г. Магнитогорск, ул. Советской Армии, д. 8/1
+7 (3519) 43-82-80

mng@forexclub.ru
г. Набережные Челны, пр. Хасана Туфана, д. 14/05 блок «В»
+7 (8552) 35-04-15
vildanov-ii@forexclub.ru
г. Нижний Новгород, ул. Новая, д. 28
+7 (831) 217-0-218
nnov@forexclub.ru
г. Новокузнецк, ул. Павловского, д. 11А
+7 (3843) 91-03-06
nkz@forexclub.ru
г. Новосибирск, пр-т Димитрова, д. 4/1
+7 (383) 249-33-11
nsk@fxclub.org
г. Омск, пр-т К. Маркса, д. 32
+7 (3812) 32-04-21
omsk@forexclub.ru
г. Пермь, ул. Ленина, д. 58А
+7 (342) 236-44-84
perm@fxclub.org
г. Петрозаводск, ул. Антикайнена, д. 13
+7 (8142) 76-13-76
karelia@fxclub.org
г. Хабаровск, ул. Комсомольская, д. 38
+7 (4212) 41-11-00
Osipenko-av@forexclub.ru
г. Челябинск, ул. Кирова, д. 159
+7 (351) 779-33-23
chel@forexclub.ru
г. Ярославль, ул. Свободы, д. 27
+7 (4852) 77-01-38
yar@forexclub.ru

УКРАИНА

г. Киев, ул. Б. Хмельницкого, д. 17/52а
+380 (44) 59-942-59
kyiv@fxclub.org
г. Днепропетровск, ул. Серова, д. 4
+38 (056) 370-32-60
dnipro@fxclub.org
г. Донецк, пр. Мира, д. 17
+380 (95) 700-00-33
donetsk@fxclub.org

г. Одесса, ул. Успенская, 39/1
+380 (48) 7-800-500
odessa@fxclub.org
г. Харьков, ул. Сумская, д. 72
+380 (57) 719-2-719
kharkov@fxclub.org

КАЗАХСТАН

г. Астана, ул. Иманова, д. 13
+7 (7172) 73-12-05
astana@fxclub.org
г. Алматы, ул. Байзакова, д. 280
+7 (727) 330-84-84
almaty@fxclub.org
г. Актобе, пр. Абулхаир хана, д. 85
(7132) 90-55-60
aktobe@fxclub.org

БЕЛАРУСЬ

г. Минск, ул. Немига, д. 5
+375 (17) 327-10-67
minsk@fxclub.org

АРМЕНИЯ

г. Ереван, пр-т Северный, д. 1
+374 (10) 51-92-77
yerevan@fxclub.org

АЗЕРБАЙДЖАН

г. Баку, ул. Самеда Вургуна / Рагимова Сулеймана, 309-й квартал
+99455 597-48-97
baku@fxclub.org